Government of Canada / Gouvernement du Canada

SERVICES 2000:

Canadian Services Industries and the GATS 2000 Negotiation

THE CANADIAN ENVIRONMENTAL SERVICE SECTOR

A Consultation Paper
in preparation for World Trade Organization (WTO)
General Agreement on Trade in Services (GATS) Negotiations

Canada

SERVICES 2000:

Canadian Services Industries and the GATS 2000 Negotiation

THE CANADIAN ENVIRONMENTAL SERVICE SECTOR

A Consultation Paper
in preparation for World Trade Organization (WTO)
General Agreement on Trade in Services (GATS) Negotiations

Prepared by the International Investment and Services Directorate
Industry Canada

October 15, 1999

Electronic copies of this document are available on the Internet at the following address:
http://services2000.ic.gc.ca

To obtain additional information about this publication, please contact:
International Investment and Services Directorate
Industry Canada
235 Queen St.
Ottawa, Ontario
(613) 954-2354

102-05900/

TABLE OF CONTENTS

I. INTRODUCTION 1

II. REVIEW OF THE GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES (GATS) 2

III. THE IMPORTANCE OF TRADE IN SERVICES 2

IV. THE ENVIRONMENTAL SERVICES INDUSTRY 3

V. REGULATORY STRUCTURE AND OTHER RELEVANT TRADE BARRIERS 9

VI. ANALYSIS OF GATS COMMITMENTS RELATED TO ENVIRONMENTAL SERVICES ... 12

VIII. LET US KNOW WHAT YOU THINK 17

IX. ACKNOWLEDGEMENTS AND REFERENCES 20

X. ADDITIONAL INFORMATION SOURCES 21

ANNEX A: DEFINITIONS AND GLOSSARY OF GATS TERMINOLOGY 23

ANNEX B: SUMMARY OF GATS COMMITMENTS RELATED TO ENVIRONMENTAL SERVICES 26

I. INTRODUCTION

One of the key accomplishments of the last round of the Multilateral Trade Negotiations was the negotiation of the General Agreement on Trade in Services (GATS). This negotiation resulted in improved rules for governing international trade in services. While much was accomplished during this first round of negotiations on trade in services, there remains room for improvement, for expanding coverage of commitments, and for eliminating trade restrictions. A new round of negotiations, scheduled to begin no later than January 2000, will seek to expand the existing commitments in trade in services.

Promoting trade liberalisation continues to be an objective of the Canadian federal government. Strengthening and expanding the GATS is key to capitalizing on trade opportunities, increasing exports from our service sectors, and creating jobs and growth for all Canadians. Increased access to international trade and investment opportunities for the service industries results, not only, in job creation for the service sectors, but also the creation of opportunities for all businesses.

The GATS is not just a treaty that exists between governments; it is first and foremost an instrument for the benefit of business in general. Specifically, it increases opportunities for services companies wishing to export services or to invest and operate abroad. The Canadian government believes that further liberalization under the GATS will benefit Canadian industry and individuals alike. Active involvement of the private sector is important to ensure successful negotiations and business involvement ensures that policy reflects the real export and economic interests of the Canadian service industries.

"Active service industries involvement in the negotiations is crucial to target Canadian negotiating objectives towards the priorities of business"

Over the coming months, Canada will be consulting closely with service providers, provincial governments and other interested parties to define Canadian objectives for the next round of GATS negotiations. The messages heard during these consultations will shape Canadian negotiation strategy, specifically what we want or need from other countries and what we are willing to concede in order to achieve our objectives.

This document represents the first step in a consultation process aimed at determining the negotiating position of the Canadian *Environmental Services* sector. In the current WTO schedules, the environmental services sector is defined to include: sewage services, refuse disposal services, sanitation and similar services, and other environmental services (i.e. cleaning of exhaust gases, noise abatement services, nature and landscape protection services and other environmental protection services not included elsewhere). Several countries have been advocating the use of a broader definition based on the

OECD/Eurostat work referred to later in this document. Therefore, this paper attempts to examine environmental services in a broader sense.

References to WTO commitments, however, are confined to the original narrow definition of environmental services used by Members in scheduling their commitments. This document does not examine commitments made in service sectors which are related to environmental protection or prevention such as construction or engineering. The reader is invited to refer to the engineer, architecture or construction consultation papers for an overview of these sectors that overlap with, or are complementary to, the environmental services sector. These documents can be obtained on our web site at http://services2000.ic.gc.ca or by calling us directly.

It is our hope that the following analysis will provide valuable information while soliciting the views of industry members. Within this document you will find:

- A brief review of the General Agreement on Trade in Services (GATS);
- An overview of the service industries within a global and domestic context;
- An analysis of the environmental services sector globally and in Canada;
- A discussion of the changing international and domestic regulatory and trade environments;
- An analysis of current GATS commitments related to environmental services; and
- Initial Canadian objectives for GATS 2000.

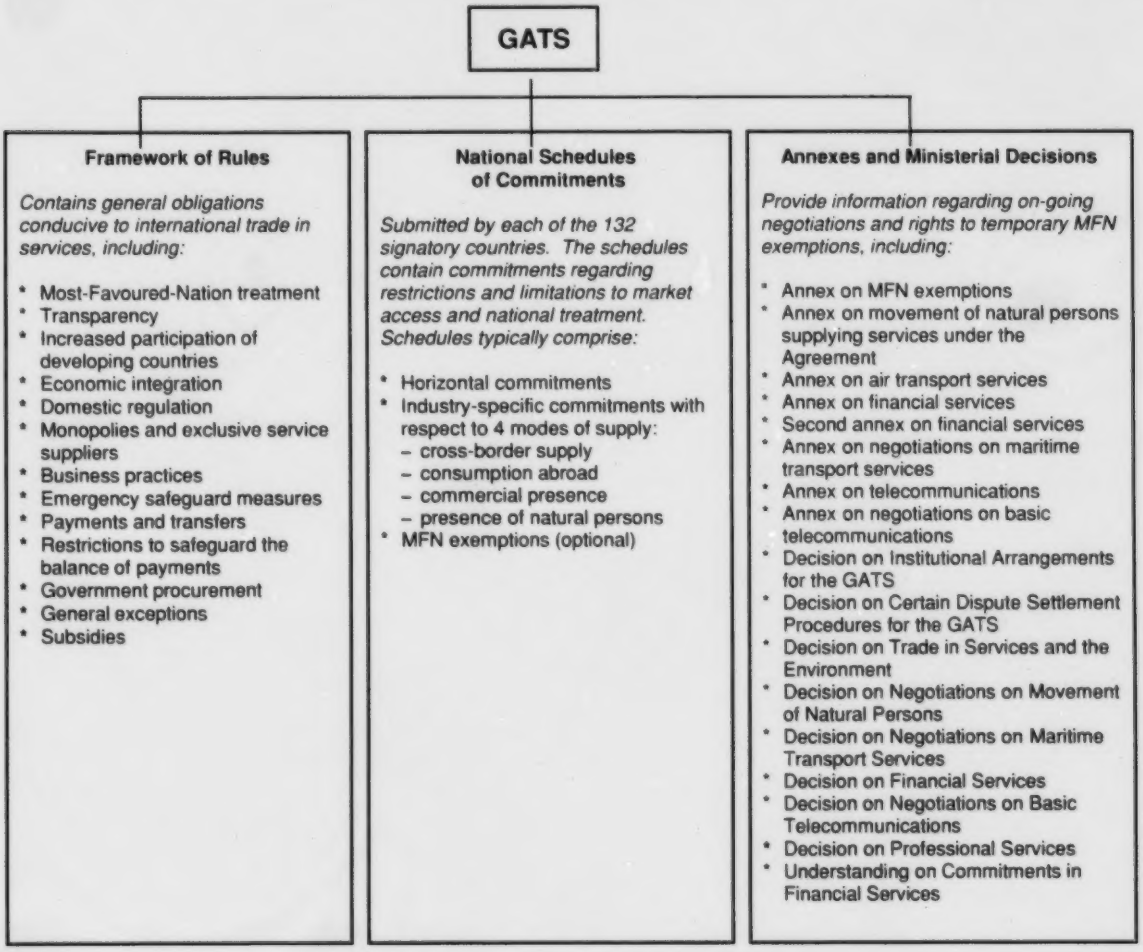
II. REVIEW OF THE GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES (GATS)

What is the GATS?

The General Agreement on Trade in Services (GATS), negotiated during the Uruguay round of multilateral negotiations, is a multilateral, comprehensive framework of rules governing trade in services. It applies to all service sectors and all forms of trade in services, including investment. It comprises three parts:

1) the general framework of rules and obligations;
2) individual schedules of commitments for each WTO Member, which specify, on a sector-by-sector basis, the conditions under which foreigners may supply services; and
3) annexes and ministerial declarations.

Figure 1: Components of the General Agreement on Trade in Services (GATS)



The multilateral trading system, under which the GATS was negotiated, has existed for fifty years. Among the outcomes of the latest round of negotiations was the establishment of the World Trade Organisation (WTO). This organisation is now responsible for overseeing the implementation of the various multilateral trade agreements and their dispute settlement mechanisms. The next round of GATS negotiations, GATS 2000, will take place under the auspices of the WTO.

While it is true that almost 50% of Canada's trade in services is made by the 100 largest companies in the service sectors, small and medium service firms are more likely to be engaged in exports than their goods producing counterparts.

While the GATS is a government-to-government agreement, it is of direct relevance to firms because it lays down the framework of international rules within which firms operate around the globe. The GATS establishes a basic set of rules for world trade in services, a clear set of obligations for each member country, and a legal structure for ensuring that those obligations are observed. This allows companies to identify which markets are open to foreign service providers and to be sure that markets will remain open in the future. In the event of a disagreement, the Agreement contains a dispute settlement mechanism through which Member countries can attempt to obtain the treatment that they are entitled.

The Agreement establishes a basic set of rules for world trade in services, a clear set of obligations for each Member country and a legal structure for ensuring that those obligations are observed

The GATS covers virtually every aspect of services trade including:

- the majority of services;
- almost all the major world markets;
- the different means by which a service can be supplied to a foreign market customer; and
- the establishment of commercial operations in foreign markets.

The GATS should be one of the key reference texts used by corporate planners seeking to exploit foreign opportunities, especially outside North America. The next round of the GATS negotiations in 2000, should be a key focus for action by business.

To whom does GATS apply?

All members of the WTO must abide by the GATS. With 133 Members, the GATS covers more than 90% global trade in services. Most of the other major economies have applied to join the GATS, including Russia, Ukraine, China, Taiwan, Vietnam, and Saudi Arabia. Once these countries are admitted, virtually 100% of trade in services will be taking place between countries who have agreed to abide by the GATS rules.

What are the important obligations of the GATS?

The most important obligations of the GATS include the following:

Most-Favoured-Nation (MFN) Treatment. A WTO Member cannot discriminate among foreign service providers by offering more favourable treatment to service providers of any one country. Members are permitted to maintain existing measures which contravene the MFN obligation, but any exceptions must be clearly stated in a Member's MFN exemption list.

National Treatment. In the services sectors listed in a Member's schedule of commitments, a Member cannot take measures to discriminate between domestic and foreign service providers, i.e., foreign companies must be treated as favourably as domestic providers. Any measures which violate the national treatment obligation must be clearly inscribed in a Member's schedule of commitments.

Market Access. In the sectors listed in a Member's schedule of commitments, a Member cannot take measures which are defined in the GATS as restricting market access. Examples of measures which would restrict market access include: quotas, economic needs tests, requirements for certain types of legal entities, and maximum foreign shareholding limits. Any measures which violate the market access obligation must be clearly inscribed in a Member's schedule of commitments.

Domestic Regulation. Members' regulations must be administered in a reasonable, objective and impartial manner. Qualifications and licensing requirements and technical standards must be based on objective and transparent criteria, and not more burdensome than necessary to ensure the quality of the service.

Transparency. Each member shall make public all measures which pertain to the GATS agreement. The WTO must be notified of any relevant changes to government policies, regulations or administrative guidelines which significantly affect trade in services covered by the specific commitments under this Agreement. As well, Members must establish enquiry points and respond promptly to requests for information on their regulatory regimes.

In the event that a member fails to carry out its obligations or specific commitments under the GATS, other members have recourse to the WTO's Dispute Settlement Mechanism.

How does the GATS relate to the day-to-day business of supplying a service?

The GATS covers all the major ways in which service suppliers serve their clients - the so-called modes of supply. This means that countries have to say whether or not they allow:

- foreign companies to deal with clients in their market from across the border (i.e., electronically);
- their citizens to travel abroad to the supplier in order to consume a service;
- foreign service suppliers to establish companies in their market; or
- suppliers to enter the country in person to do business.

As a result, companies know where they stand in foreign markets and in their dealings with foreign clients. If companies encounter barriers related to these modes of supply, they can verify whether the GATS member concerned has made legal commitments in this area and ask for the assistance of their government in resolving the issue. Members have recourse to a dispute settlement process in case another Member breaks its obligations.

The Bottom Line

The GATS is a broad and comprehensive agreement which gives both guidance and enforceable guarantees to service suppliers who are seeking to supply services to foreign clients. Whatever the service sector, whatever the means of supplying the service and whatever the target markets within the WTO Member countries, the provisions of the GATS provide guidance. When in doubt about their rights in a foreign market, or when seeking to clarify the opportunities open to them, GATS should be a first point of reference for all service suppliers.

The GATS is primarily helpful to service exporters, but it also benefits other Canadians. As a result of facilitating increased trade and competition in services, business and consumer users of services have access to a broader spectrum of service suppliers and more competitive prices. All citizens stand to benefit from the new job opportunities and growth which can result from increased trade in services.

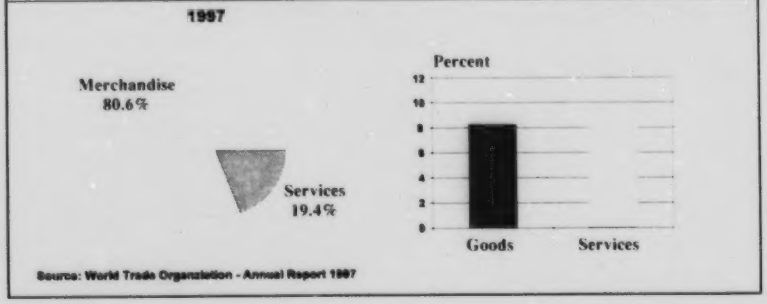
As the Canadian government conducts its pre-negotiation consultations, now is the time for industry and other interested parties to identify the foreign trade restrictions they would like see alleviated. Armed with this information, the government will strive to achieve an agreement that reflects the interests of Canadian industry and public.

III. THE IMPORTANCE OF TRADE IN SERVICES

The International Story

Within the global economy, the significance of trade in services is hard to ignore. In 1997, world trade in commercial services, measured on a balance-of-payments basis, accounted for approximately one-fifth of global exports of goods and services, a total of US$6.8 trillion. Consequently, trades in commercial services is currently valued at more that US$ 1.2 trillion worldwide.

Figure 2:
World Exports of Merchandise and Services



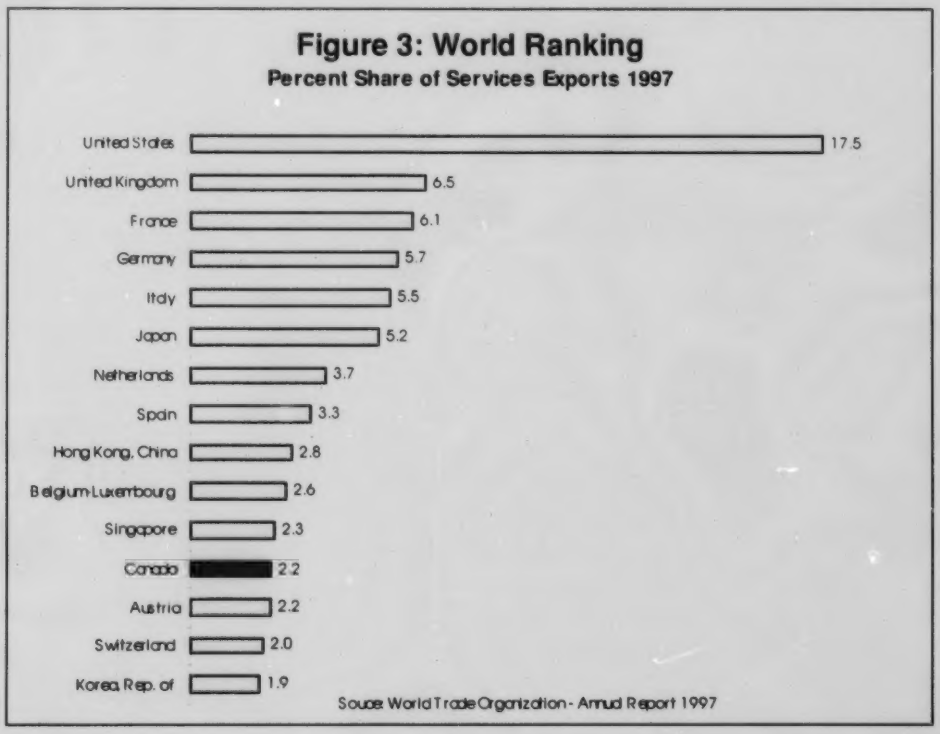
However, commercial potential extends significantly beyond simple cross-border flows of services. It is estimated that trade in services through commercial presence could be at least as large as cross-border trade - that means that the balance of payments figures may only account for half the actual trade in services.* Several groups argue that services account for approximately 60% of the world's economic output, or more than US$14 trillion in economic activity which could be within the reach of international competition.

* **Cross-border trade in services** - where trade takes place from the territory of one member into that of another. Only the service itself crosses the border, without the movement of persons, e.g., Engineering plans sent by wire or satellite.
Commercial presence - any type of business or professional establishment, including branches and representative Offices, e.g., direct investment in the cost country. This data is currently unavailable.

Canada's Position

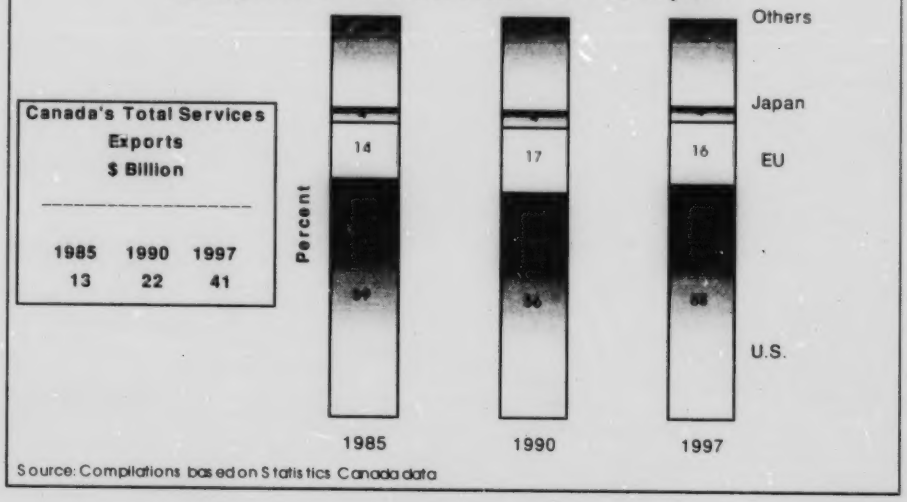
The services industries already play an important role in the Canadian economy and the service industries are growing faster than other components of Canadian Gross Domestic Product (GDP). Currently, these domestic industries account for two thirds of GDP, almost three-quarters of employment, and nearly 90% of new job creation in Canada.

In 1997, the service industries generated 12.1% of total exports; these exports accounted for 4.8% of Canada's GDP. At the same time, service imports represented 5.8% of Canada's GDP. Between 1987 and 1997, service exports grew on average by 9.1% a year, with commercial service exports growing at the more rapid pace of 11.2% per year. In addition, Canada's trade deficit in services fell from a peak of $13.4 billion in 1993 to $8.8 billion in 1997. As a result, Canada ranked 12th in the world for its exports of services in 1997 - representing 2.2% of the world's total services exports.



As with merchandise trade, the U.S. continues to be the main destination of Canada's services exports. However, the exports of services are more internationally diversified and the U.S. accounts for only 60% of total exports. One-fifth of Canada's services exports are bound for the European Union and Japan. The rest of services exports go mostly to other Asia Pacific and Latin America countries.

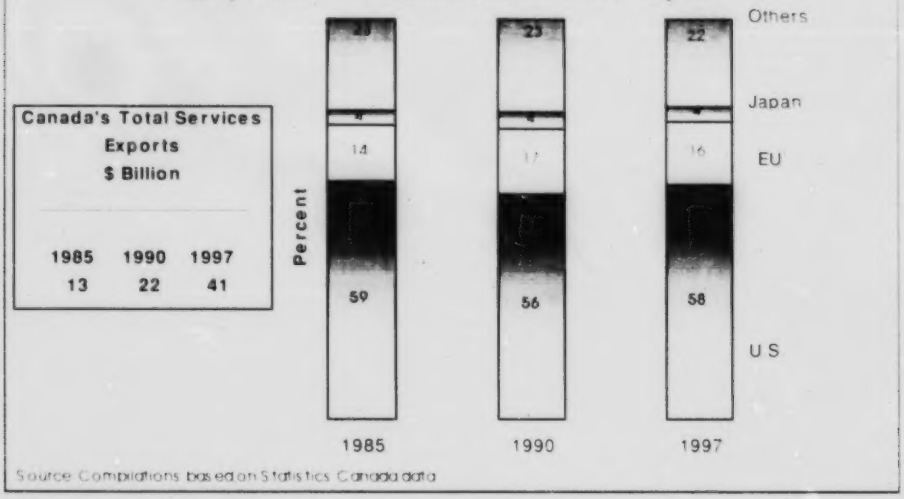
Figure 4:
Geographical Distribution of Canada's Services Exports



Source: Compilations based on Statistics Canada data

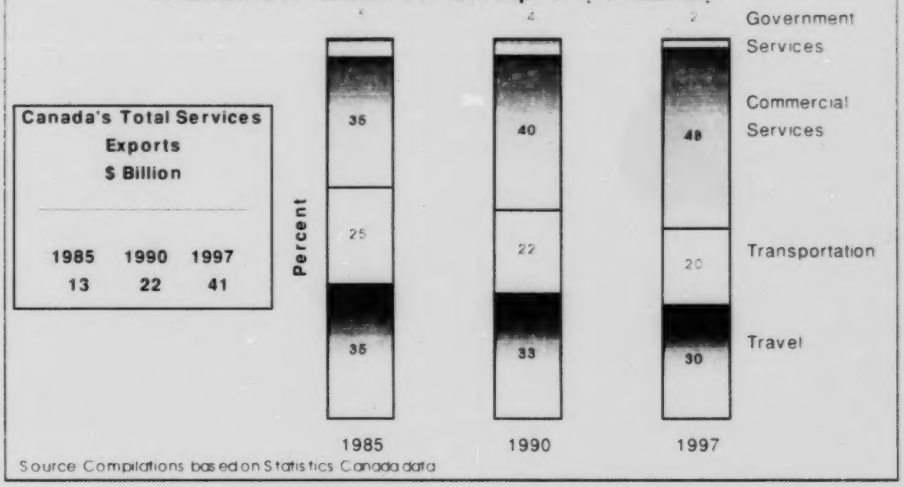
Between 1985 and 1997, the share of commercial services exports in total services exports rose by 13 percentage points to 48 percent. Commercial services include telecommunications; computer and information services; insurance and financial services; management consultant services; R&D services; and intellectual property services and royalties. During the same period, transportation and travel services grew at a slightly lower rate and now represent a smaller part of Canada's service exports.

Figure 4:
Geographical Distribution of Canada's Services Exports



Between 1985 and 1997, the share of commercial services exports in total services exports rose by 13 percentage points to 48 percent. Commercial services include telecommunications; computer and information services; insurance and financial services; management consultant services; R&D services; and intellectual property services and royalties. During the same period, transportation and travel services grew at a slightly lower rate and now represent a smaller part of Canada's service exports.

Figure 5:
Distribution of Canada's Services Exports by Commodity



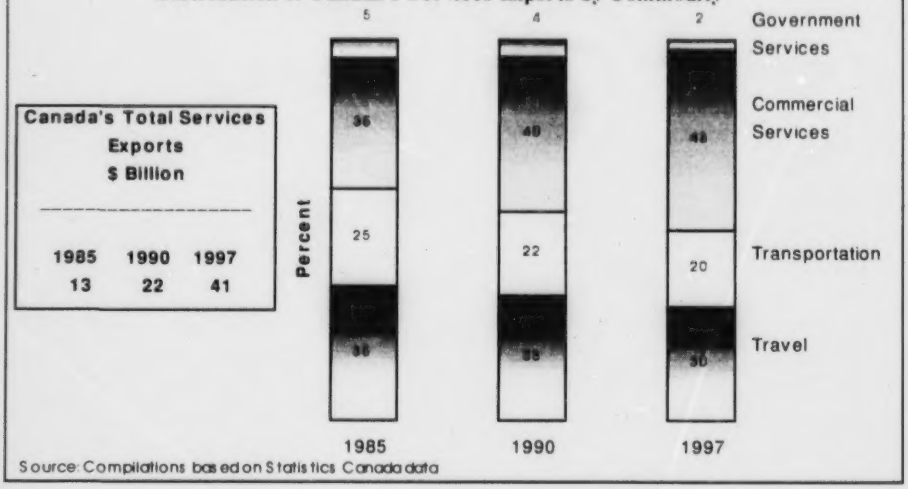
Source Compilations based on Statistics Canada data

While it is true that almost 50% of Canada's trade in services is made by the 100 largest companies in the service sectors, small and medium service firms are more likely to be engaged in exports than their goods producing counterparts.

...and this means?

In light of the increasing tradeability of services and the growing importance of the service sectors to the economy, the prospects for more rapid growth in services trade are excellent. Canada clearly has the expertise and capabilities necessary to succeed in selling its services into rapidly growing international markets. In particular, Canadian environmental services companies are well positioned to capitalize on this growing trend of trade in services. An enhanced framework of rules to further liberalize services trade will assist such expansion.

Figure 5:
Distribution of Canada's Services Exports by Commodity



Source: Compilations based on Statistics Canada data

While it is true that almost 50% of Canada's trade in services is made by the 100 largest companies in the service sectors, small and medium service firms are more likely to be engaged in exports than their goods producing counterparts.

...and this means?

In light of the increasing tradeability of services and the growing importance of the service sectors to the economy, the prospects for more rapid growth in services trade are excellent. Canada clearly has the expertise and capabilities necessary to succeed in selling its services into rapidly growing international markets. In particular, Canadian environmental services companies are well positioned to capitalize on this growing trend of trade in services. An enhanced framework of rules to further liberalize services trade will assist such expansion.

IV. THE ENVIRONMENTAL SERVICES INDUSTRY

What is the environmental services sector?

This sector has proven to be relatively difficult to define in light of recent changes in technology and approaches to environmental protection and preservation. In the Services Sectoral Classification List developed during the Uruguay Round (latter referred to as the WTO Classification), and largely based on the United Nations Central Product Classification (CPC), the environmental services sector is defined to include: (i) sewage services; (ii) refuse disposal services; (iii) sanitation and similar services; and (iv) other environmental services - i.e. cleaning of exhaust gases, noise abatement services, nature and landscape protection services, and other environmental protection services not included elsewhere. Most WTO Members scheduled their GATS commitments based on this definition. From an environmental policy perspective, however, this classification may appear unduly limited because it does not include all the services which may benefit the environment.

Since the environmental industry is evolving beyond its traditional focus on pollution control and clean-up to a broader range of pollution management systems, work has been undertaken at the OECD to develop a more comprehensive definition of the environment industry. This definition includes services provided to "measure, prevent, limit, minimize or correct environmental damage to water, air, soil as well as problems related to waste, noise and eco-systems." This classification system encompasses services relating: (i) to pollution management, including those related to the construction and installation of facilities for such purposes; (ii) to the installation and utilization of cleaner technologies and products; and (iii) to technologies and products which reduce environmental risk and minimise pollution and resource use.

This OECD definition of environmental services, however, tends to overlap with several other sectors which have been scheduled separately in the GATS. For instance, construction and engineering services often involve activities that are intended to reduce or manage damage to the environment. Other service sectors that may also overlap with this definition of environmental services include business services, research and development, and education/training services. In addition, environmental goods and services are increasingly being offered on an integrated basis and as a result it is difficult to separate the two statistically. For instance, the installation of a catalytic converter which reduces pollution pumped in the air involves both a good (the catalytic converter) and a service (the installation of this technology). Because many environmental services are provided by governments data is gathered under general government services. The end result is that the environmental services sector is difficult to define and measure.

The International Market

As a result of the definition and classification complications identified above, statistics on environmental services are difficult to find and tend to vary from country to country. The United Nations estimates that in a "representative" industrialized country environmental services account for less than half a percent of total services output. This figure may, however, be an understatement because some of the activity in this sector is likely shown as part of other services sectors, including government services.

According to the OECD (COM/TD/ENV(98)37), the global environmental market (both goods and services) in 1996 was estimated to be $453 billion, of which the services segment (based on the WTO definition) accounted for a little over half at $229 billion. Within services, solid waste management ($102 billion) and water treatment services ($65 billion) were the dominant activities. Among the most important reasons for growth of the market, in addition to economic and pollution growth and increased urbanisation, are the increasing stringency of domestic environmental regulations, evolving international environmental standards, and stronger pressure from consumers and communities.

The United States, Western Europe and Japan together accounted for 87% of the global market. However, growth rates in these markets have declined significantly in recent years as compliance with existing environmental legislation has been achieved by the major industrial sectors. Although Africa, Asia, and Latin America together accounted for only around 7% of the market, these are the regions in which the fastest growth is predicted.

Available evidence suggest that there has been a tendency towards increasing concentration in the environmental industry. A study on mergers and acquisitions in the U.S. in the environmental industry suggest that increasing returns to scale and consumer preferences favour large firms which tend to achieve higher revenues than their smaller rivals. Technological developments favour large firms because environmental processes are becoming more complex and integrated. Small firms find it difficult to fund the necessary equipment investments. At the same time, more stringent regulations induce customers like municipalities to use few large environmental service suppliers in order to more easily monitor compliance and trace liability. Small companies remain in existence by providing specialized services to specific environment-related systems and acting as sub-contractors on large projects.

As new legislation is becoming increasingly "market-driven," there is pressure to improve the technology being used by the environmental industry. Research and development (R&D) in the industry has been particularly high, with the large multinational environment companies spending 8-10% of their turnover on R&D. Emphasis is shifting from "end-of-pipe" activities, which capture pollutants from output stream, to the use of cleaner technologies, which reduce the amount of pollutants generated in the first place.

Trade in environmental services

Historically the opportunities for trade in environmental services were limited because major "public infrastructure" projects, such as water treatment and waste disposal services, were provided by governments. However, over the past decade the combination of regulatory frameworks for the management and control of pollution, growing public sensitivity to environmental problems, and privatisation and liberalisation trends have created private demand for environmental services bring these services more into the market domain. The international environmental services market has developed out of trade in environmental-related equipment and technology, and services to establish or upgrade industrial and public infrastructure plants, particularly in relation to water treatment, waste management and air pollution abatement. The adoption of world-wide environmental standards also generates growth in the international environmental goods and services markets (e.g. the Montreal Protocol in respect of CFC replacement strategies); whereas domestic privatisation and deregulation in public utilities may generate foreign investment and services competition. Internationalisation is also spurred by consolidation among providers and the global reach of large engineering firms.

It is difficult to obtain an idea of the magnitude of trade because there are few statistics for trade in environmental services. For selected countries, some estimates exist for the environmental industry as a whole, including both goods and services. These figures suggest that in 1992, the U.S., Germany and Japan had large surpluses in environmental trade ($1,113 million, $78 million, and $720 million respectively) while Chinese Taipei, Mexico and Canada were among the major net importers ($286 million, $284 million, and $612 million respectively). More recent figures for the U.S. estimate that in 1996 US exports of environmental services were $3.4 billion while imports were $1.4 billion.

Smaller countries like Finland and Norway are reported to have highly internationally-oriented industries, exporting around half their production, but they do not have a large share of the global market. Recently, firms in Australia, Canada, and the United Kingdom are reported to have increased their efforts to expand environmental exports.

A large part of trade in many environmental services appears to take place through commercial presence with the accompanying presence of natural persons. A number of supporting services, however, may be supplied through the other modes as well. Currently, the statistics are not available to validate the relative importance of delivery modes.

It is expected that the industry will become increasingly trade oriented, particularly in more mature areas such as waste and water management, and air pollution control. The adoption of worldwide environmental standards will expand international markets, while at the same time privatization and deregulation of utilities may expand opportunities for foreign participation. The trends towards consolidation in the industry and increasing firm size are also likely to lead to greater internationalization.

Since environmental goods and services are increasingly being offered on an integrated basis, it is important to consider the impact of trade in goods on services trade. Recently, environmental services have become more important, not only in their own right, but also as integral to the utilisation of environmental technologies and products in pollution and resource management projects. As a result, barriers to international trade in environmental goods may prevent the full benefits of liberalisation of international trade in environmental services from being realised.

The Canadian Snapshot

The Canadian environment industry is composed of both goods producers and service providers. In fact, some firms provide both goods and services in conjunction. Approximately two-thirds of the environmental firms in Canada provide services, such as solid waste and wastewater management and treatment, water supply and purification, water, soil and air quality testing, and environmental engineering. According to Statistics Canada's preliminary estimates, these services activities amounted to over $9 billion, or just under 60 percent of total 1995 domestic production.

Firms in this industry provide a wide range of pollution prevention and environmental conservation, remediation and enhancement technologies, processes, products and services. Due to the integrated nature of the goods and services industries, it is often difficult to obtain accurate measures of employment for environmental services alone.

The Canadian environmental industry consists of some 4,000 firms employing 123,000 workers. These firms range from one-person operations to large multinational corporations, with the majority of employing fewer than 50 people. Preliminary data from Statistics Canada indicate that Canadian industry produced environmental goods and services valued at $15.6 billion in 1995. The business sector accounted for just over half of the goods and services produced, with output of $9.3 billion and employment of 58,250 workers. The remaining $6.3 billion was attributable to business and government activities to supply their own needs.

Canadian firms have gained international recognition for their expertise in developing water and wastewater treatment technologies, handling liquid and solid wastes, manufacturing environmental equipment such as shredders, as well as for their environmental engineering and consulting expertise.

While there is insufficient data to document the historic performance of the Canadian environmental industry, the evidence suggest that this is a rapidly growing sector. Factors driving the domestic growth include increased emphasis on pollution control, new international environmental accords, and the implementation of sustainable development strategies. However, the industry has been cyclical, dependent on the economy and the level of investment available at any given time.

The Canadian environmental industry is in transition and those segments of the industry that are maturing are undergoing a process of rationalization and consolidation. Many small firms are being taken over or merged to form larger entities better able to compete internationally. Many Canadian firms are also establishing partnerships, joint ventures or strategic alliances. These partnerships increase economies of scale for small Canadian firms allowing them to compete effectively on an international level.

While trade estimates are recognized to be incomplete, sources suggest that approximately $1.7 billion worth of environmental goods and services are exported from Canada. This represents about 10 percent of the environment sector's total commercial production. The U.S. market was the destination for about 80 percent of Canada's environmental exports. Canada provides environmental protection services to the United States, Europe and developing countries and is currently thought to run a trade surplus in this area. However, with incomplete trade statistics, it is not possible to assess Canada's trade balance in environmental services.

Compared with Canada, countries such as Japan and Germany are much more export-oriented, exporting well over 20 percent of their production. Canada has the potential to participate more fully in the global environment market. Approximately 600 Canadian environmental companies are currently exporting, and this number is expected to double early in the next century.

Opportunities in export markets offer some of the best prospects for the future growth of the environment industry and the creation of high-paying jobs for Canadian workers. The benefits of pursuing an export strategy can be seen from the experience of Canadian companies that have been highly successful in developing foreign markets for their products and services. In addition, twenty-six of Canada's embassies abroad have identified the environment sector as a priority in terms of pursuing export opportunities.

The most promising opportunities for Canadian firms are likely to be found in international markets. For instance, global demand in the water treatment sub-sector, where Canadians have particular expertise, is growing at almost 8 percent per year and is expected to reach US$78 billion by 2000. There is a rapidly growing demand for a wide range of environmental goods and services in developing countries, many of whom have no domestic environmental firms to help local industry comply with newly implemented environmental regulations or to comply with the requirements attached to projects financed by international financial institutions (IFIs).

Canadian firms abroad ...

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) has expanded trade, investment and technology development opportunities in the U.S. market and, in recent years, Canadian shipments of

environmental products and services to the U.S. have increased. Mexico still remains a challenge, although a number of Canadian companies are making inroads into this market.

Promising opportunities exist in South America, especially Chile, Argentina and Brazil, where a number of large projects financed by international financial institutions (IFIs) are being initiated. Canadian firms are aggressively exploring business opportunities in South America, particularly those arising from the needs of the mining, oil and gas, and resource processing sectors.

A number of Canadian firms have been attracted by growing demands of Asian countries, including China, Republic of Korea, Taiwan and the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). A core of Canadian firms is now active in Indonesia, Malaysia, Singapore and Thailand, where Canadian consortia and individual companies have won a number of contracts. While most major projects in China are financed by IFIs such as the World Bank and the Asian Development Bank, there appear to be opportunities in the Chinese provinces for firms that can forge successful alliances with local governments and agencies. India is another country that is seen to offer promising opportunities for Canadian suppliers of environmental technologies and services.

European environmental regulations and standards have become an important trade policy issue. Canadian manufacturing firms interested in doing business in Europe are becoming increasingly aware of the advantages of ISO 14000 certification. This environmental management quality standard developed through the International Organization for Standardization (ISO) is aimed at ensuring that, among other things, firms meet regulatory and other mandatory requirements and act in a environmentally responsible manner. Canadian exporters have reacted well to the ISO 14000 challenge. An increasing number of firms have adopted, or are preparing to adopt the standards, and many consulting firms now offer both registration and training services to assist firms to become certified for ISO 14000. Canadian environmental firms play an important role in helping Canadian exporters satisfy ISO 14000 standards.

IFIs are a significant factor in the market because of their increasing commitment to environmental projects, and their requirement that IFI-financed projects be assessed in terms of their environmental implications. In 1997, the World Bank loaned in excess of US$11.6 billion to projects targeted at protecting and improving the environment and supporting environmentally sustainable development. While Canada continues to be successful in winning front-end consulting contracts, major capital project contracts remain a major challenge for Canadian firms.

V. REGULATORY STRUCTURE AND OTHER RELEVANT TRADE BARRIERS

Globally...

Governments have been heavily involved in environmental protection and the provision of many environmental services. Not only have governments established regulations to ensure the protection of the environment, but they have also provided many environmental services themselves. Because many of environmental services display characteristics of natural monopolies, as in the case of sewage services, or of public goods, as in the case of cleaning public spaces, governments have been prompted to produce these services themselves. Fear that private monopolies would exploit consumer or that private firms could not profitably provide the services have encouraged governments to play a significant role in environmental services. However, the situation is changing and governments are slowly removing themselves from the provision of environmental services. Where monopolistic market structures cannot be avoided, regulated private ownership is increasingly preferred to public ownership and where public good problems cannot be avoided, the government is contracting out the provision of these services to the private sector. Now that these services have come into the realms of the marketplace, the focus on is barriers to foreign participation.

As mentioned above, the suppliers of the major environmental services rely significantly on the commercial presence mode of supply. Hence, barriers which limit the ability of firms to establish a commercial presence and to employ nationals from their home country affects the international activities of environmental service suppliers. The foreign investment regime crucially affects conditions of market access in many countries. Limitations on foreign investment that potentially have a strong effect on this sector include those on: (i) the extent of foreign ownership (i.e. limitations on foreign equity); (ii) the type of legal entity required (i.e. local incorporation requirements); (iii) the ownership of specific assets (i.e. restrictions on purchases of landfills); and (iv) the scope of operations (restrictions on the number of branches). Similarly, the requirement to form a joint venture with local supplier curtails the freedom of foreign suppliers to decide on the optimal business arrangement. More generally, the application of economic needs tests to determine whether new entry will be allowed, reduces transparency and leaves administrators with a degree of discretion.

Given this sectors dependence on skilled professionals such as engineers the sector is affected by limitations on the movement of natural persons. Residency requirements for managers and directors *de facto* disadvantage foreign suppliers even when the requirements are imposed on all distributors.

Even though governments are increasingly stepping out of the supply of environmental services, government procurement still plays an important role in the environmental industry. In the WTO, the Agreement on Government Procurement (AGP) is a plurilateral agreement which covers the procurement of government services. Nearly all 26 signatories to the AGP (mainly developed countries) have included the full range of environmental services within the scope of their commitments subject to

certain restrictions. However, this does not necessarily ensure that all procurement of these services takes place on a non-discriminatory basis. For example, "buy national" requirements, sectoral carve-out and the lack of coverage for sub-national governments make access to government projects difficult for foreign companies. Also, the AGP rules apply only above the thresholds specified by each country in the Agreement's annexes.

Many environment services (i.e. sewage services) tend to favour natural monopoly because of the high fixed costs of entering the market. Governments have generally felt the need to regulate prices and quality in these areas. However, these monopolies may hinder access by foreign suppliers or may chose not to purchase services from the international environmental market.

As mentioned earlier, in addition having direct government involvement, the environmental services sector is affected by a wide range of government regulations. First of all, there are regulations which apply to all industries and hence influence the demand for environmental services. Then there are the regulations which are directly targeted towards environmental services such as urban planning restrictions on the location of disposal sites. In many cases, regulations are designed to remedy market imperfections. However, where regulations are more burdensome than necessary to achieve the objective, they can distort the market and increase the costs.

Environmental regulations tend to be of a technical nature and do not usually restrict the way businesses deliver their services. In addition, there has recently been a greater emphasis on economic incentives than on government control. An example is emission fees, which require firms pay a tax on their pollution equal to the amount of external damage. The possibility still remains that domestic regulations may favour local suppliers over international competitors. For example, barriers to trade can arise from the costs, delays and uncertainties created by regulations and enforcement. It is important to ensure that environmental norms are established so as to ensure that they do not become technical barriers to trade.

Within the context of regional economic integration, the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) identified environmental goods and services as one of the 15 priority sectors for early voluntary liberalization. A consolidated list of environmental services has been prepared as part of the ground work for further consultations aimed at identifying the services to be covered by the agreement. APEC work on environmental services is continuing, but the OECD and the WTO now offer the key forums for substantive discussion and analysis on environmental services leading up to the GATS negotiations.

And In Canada...

The Canadian environmental industry relies on sales to both the public and private sectors, with the public sector being the largest market for domestic environmental services. For example, municipal

governments are major purchasers of solid waste management, recycling, and environmental production services.

Regulations applicable to the environmental services sector exist at the federal, provincial and municipal levels. The majority of Canadian regulations relate to the protection of the environment. Municipalities also maintain some zoning requirements which restrict locations of waste disposal sites.

Government policies related to environmental protection have played a key role in the growth of the environmental services industry. More recently, governments have attempted to respond to the high costs of enforcing regulations by shifting more responsibility for environmental control to the private sector. The development of a Canadian pollution prevention strategy in 1995 signalled a shift in emphasis by the federal government from attempting to manage pollution to pollution prevention. The new focus is on promoting efficient conservation strategies through which private firms will contribute to the broader objective os sustainable development.

As governments at all levels decrease their reliance on strict regulation, voluntary agreements by industry to limit toxins or prevent pollution are becoming more common. Examples include the Canadian Chemical Producers' Association (CCPA) Responsible Care ® Program, Major Industrial Accidents Council of Canada (MIACC), and the Accelerated Reduction/Elimination of Toxics (ARET) program. A 1996 GlobeScan survey of 100 sustainable development experts from primarily OECD countries showed that the importance of voluntary approaches has increased. These voluntary codes should not be ignored in international competition and trade.

The influence of governments on the Canadian environmental industry extends beyond their role as regulator; the public sector is an important purchaser of environmental goods and services. Municipalities in fact account for over 50% of the total domestic market. In addition, the federal government's procurement policy commits the Government of Canada to conduct all its operations in an environmentally responsible manner. Several provinces have also implemented "green" procurement procedures.

VI. ANALYSIS OF GATS COMMITMENTS RELATED TO ENVIRONMENTAL SERVICES

The Horizontal Commitments to consider...

As mentioned earlier, all Members committed to the basic precepts of trade liberalization in services, including the Most-Favoured-Nation (MFN) Treatment. In addition, several members also agreed to some basic horizontal issues. These consist of broad measures affecting investment, real estate transactions, government subsidies or taxation, and the temporary movement of natural persons. To

assess the full extent of trade liberalization, horizontal restrictions have to be examined in conjunction with sector-specific commitments.

Two instances of horizontal limitations may be particularly relevant to environmental services. The schedule of the European Union (covering their member states) indicates that services considered as public utilities (which include environmental services) at a national or local level may be subject to public monopolies or to exclusive rights granted to private operators. Turkey's schedule also indicates that public utilities are provided by public monopolies and these areas are therefore closed to private investment. These restriction directly affect foreign competitors trying to enter markets in the E.U. and Turkey.

...in light of the Sector-Specific Commitments

The remaining commitments are identified in the sector-specific schedules of each Member country. In the service sectors listed in their schedules, unless otherwise identified, Members agree to the basic obligations of the GATS: national treatment and market access.

As a result of the Uruguay Round and subsequent WTO accessions, 49 WTO Member countries have made commitments in at least one of the environmental sub-sectors. However, the European Community has a consolidated schedule for its all its member states. New Caledonia, a territory of France, also made commitments in environmental services bringing the total number of countries with commitments to 50. Table 2 in Annex B identifies which countries made commitments in the various sub-sector of environmental services. The number of commitments in the individual sub-sectors is roughly equal; 41 countries made commitments in sewage services and "other" environmental services; and 42 countries made commitment on sanitation and similar services and refuse disposal. Slightly fewer countries made commitments on the individual segments of other environmental services. Even though many WTO Members have not made commitments in any of these sectors, according to the WTO Secretariat, those Members with commitments account for over 86% of the GDP of all Members.

Analysis of the level of commitments can be done by categorizing the commitments as: full commitments (no limitations, implying total liberalization); partial commitments (those made with certain limitations); and no commitments (unbound). Tables 1A and 1B present the results of this analysis of the schedules. Since commitments on the presence of natural persons is uniformly low across all sub-sectors, the following analysis focuses on cross-borders supply, consumption abroad and commercial presence. There are significant differences between participating Members to the extent of the binding and the restrictiveness of scheduled commitments. Fully liberal commitments on all modes of supply are rare and have only been made by Ecuador for the full range of environmental services. Rwanda also made full commitments but only for sanitation and similar services.

Table 1A:
Numerical Analysis of Commitments made by Members in Environmental Services

Sector	Cross-Border Supply				Consumption Abroad			Commercial Presence		
	full	partial	unbound*	none	full	partial	none	full	partial	none
Sewage Services	3	6	8	10	10	13	4	2	25	0
Refuse Disposal Services	3	6	7	10	10	12	4	2	24	0
Sanitation and Similar Services	5	5	8	10	12	11	4	3	25	0

Notes:

1. Full commitment is indicated by "none" in the market access column of the Schedule.
2. Partial commitment is when there are limitations inscribed in the market access column of the Schedule.
3. No commitment is indicated by "unbound" in the market access column of the Schedule.
4. Unbound* means that the commitment is unbound because this mode of delivery was deemed to be "not technically feasible."
5. The EU is counted as one Member.

Table 1A:
Numerical Analysis of Commitments made by Members in Environmental Services

Sector	Cross-Border Supply				Consumption Abroad			Commercial Presence		
	full	partial	unbound*	none	full	partial	none	full	partial	none
Sewage Services	3	**6**	8	10	10	**13**	4	2	**25**	0
Refuse Disposal Services	3	**6**	7	10	10	**12**	4	2	**24**	0
Sanitation and Similar Services	5	**5**	8	10	12	**11**	4	3	**25**	0

Notes:

1. Full commitment is indicated by "none" in the market access column of the Schedule.
2. Partial commitment is when there are limitations inscribed in the market access column of the Schedule.
3. No commitment is indicated by "unbound" in the market access column of the Schedule.
4. Unbound* means that the commitment is unbound because this mode of delivery was deemed to be "not technically feasible."
5. The EU is counted as one Member.

Table 1B:
Numerical Analysis of Commitments made by Members in Environmental Services
(Closer Analysis of the Shaded Columns in Table 1A)

Sector	Cross-Border Supply			Consumption Abroad			Commercial Presence			Limitations on sectoral coverage
	Only horizontal limitations	Sector-specific limitations		Only horizontal limitations	Sector-specific limitations		Only horizontal limitations	Sector-specific limitations		
		MA	NT		MA	NT		MA	NT	
Sewage Services	1	0	0	5	0	0	14	2	1	11
Refuse Disposal Services	1	0	0	6	0	0	13	6	1	11
Sanitation and Similar Services	1	0	0	6	0	0	20	0	1	10

Notes:

1. Some members have maintained limitations on sectoral coverage as well as horizontal ad sector-specific limitations. The figures in the rows do not, therefore, add up to the number of Members with limitations.
2. MA is short for Market Access.
3. NT is short for National Treatment.
4. The EU is counted as one Member.

Cross-border supply and consumption abroad are likely of limited relevance for environmental services, but there may be some scope for utilising these modes for certain support services. Members' differ in their judgement of the feasibility of the cross-border supply mode. In each of the three sub-sectors, several Members have indicated that cross-border supply of the services is not technically feasible. Other Members have made full commitments or have no commitments for cross-border supply. In each sub-sector, far more Members have made fully liberal commitments on consumption abroad (between 10 and 12) than on cross-border supply (between 3 and 5). Most commitments on commercial presence are limited. Many of the restrictions on commercial presence are established in the horizontal section and apply to all sectors including environmental services.

Limitations in General

Although 50 countries provided schedules for environmental services, there were limitations to the commitments. Annex B contains a map identifying the limitations to GATS commitments by region. The most significant barriers appear to be investment/establishment, entry and stay of service managers, professionals and experts, and government procurement practices.

Several commitments are limited because Members have chosen to exclude certain services from the various sectors. There is considerable variation in the scope and type of exclusions; some countries go as far as restricting the commitments to consultancy services only. Notable is that several Members have specified that their commitments do not include public service functions whether owned and operated or contracted out by the local, regional or central government. The GATS covers any service which is provided on a commercial basis and generally allows the exclusion of any services supplied in the exercise of government authority. However, there is some debate over what the term "commercial basis" means.

As illustrated in Table 1B above, there are relatively few sector-specific limitations on market access. One limitation identified by several countries is a requirement to obtain a license. However, it should be noted that a licensing requirement must only be scheduled if it is used to implement a quantitative restriction or if it discriminates between national and foreign suppliers. There is also one instance of explicit numerical quotas, one other instance where it is stated that the number of licenses issued may be limited, and two instances where establishment is subject to an economic needs test. Two countries identify that there are monopolies in control services of exhaust gases from cars and trucks and another identifies monopolies for certain types of waste. Other limitations include jurisdictional restrictions and domicile requirements for refuse collection.

For national treatment, the only limitation is that one country restricts the right to withhold national treatment for entities in which foreign equity participation exceeds 49%.

And Canada Specifically...

Canada has made commitments on all environmental services. This includes commitments on the following "other" environmental services: cleaning services of exhaust gases; noise abatement services; nature and landscape protection services; and other environmental services not elsewhere classified. The only limitation is that the presence of natural persons is unbound except as indicated in the horizontal section.

In the horizontal section, Canada allows entry or temporary stay of natural persons who fall in one of the following categories: executives, manager, specialists, professionals with necessary academic credentials and qualifications, and intra corporate transferees. These commitments involve only short term stay in Canada and do not affect Canada's immigration policy.

Also in the horizontal section, Canada limits the acquisition and control of a Canadian business by non-Canadians. Approval for all direct acquisitions of Canadian businesses with assets not less than a monetary amount established annually and published in February of each year in the Canada Gazette. In 1998 the threshold was C$179 million for WTO Members.

VII. PROPOSED CANADIAN OBJECTIVES FOR GATS 2000 NEGOTIATIONS

Canada's objective for the next round of GATS negotiations is to improve the quality and quantity of schedules offered by Members. Based on initial analysis, the following have been identified as proposed objectives for the consulting engineering sector (this list is only partial list and is open to review):

- Securing better market access for the *commercial presence* mode of delivery by negotiating less restrictive investment measures, nationality requirements, fewer stipulations regarding the type of corporate entities Canadian firms can establish abroad;
- Securing improved access for professionals and natural persons;
- Improving transparency requirements and ensuring consistency of domestic regulation to facilitate foreign entry;
- Achieving higher levels of liberalisation in a variety of other professional service sectors given that these sectors overlap with and are complementary to environmental services; and
- Increasing the number of countries making full commitments in the environmental service sector.

VIII. LET US KNOW WHAT YOU THINK

Those involved, or interested, in the exportation of Canadian engineering services can assist the government in refining these general objectives by providing information on their particular international activities and experiences. The following questions are offered as guidelines for formulating input.

- Please briefly describe your main international activities and identify the countries where you are most active.
- In order, what are the most important methods by which you reach your foreign clients:
  - I. establishing a legal entity in the foreign country (i.e. subsidiary or branch);
  - II. temporarily sending personnel to the client's foreign location;
  - III. by mail;
  - IV. over the phone;
  - V. by fax;
  - VI. transmitting your services electronically over the Internet; or
  - VII. having the foreign client visit you in Canada?

- In the future, do you anticipate that your method of delivering services internationally will change from that listed above? Please describe any changes.

- Do you expect to expand your international activities in the future? Please identify countries of interest and the general type of activities you would like to undertake.

- If you have limited or curtailed your international activities, was it as a result of:
  1. barriers to foreign market access;
  2. lack of government procurement opportunities;
  3. lack of commercial competitiveness; or
  4. other barriers?

- Please identify any specific measures that have hindered your international business.

- Negotiation of a multilateral agreement on services trade may well involve an exchange of commitments in which each country would agree to further liberalization of its domestic market. Are there any Canadian measures affecting your sector that you consider should not be liberalized? Why?

- What would you consider the priority concerns with respect to the liberalization of trade in services? (Rank the following from most to least important.)
  1. Preferences to buy from local companies
  2. Investment limits or restrictions
  3. Restrictions on the form of commercial establishments (i.e. partnership, joint venture, etc.)
  4. Immigration/temporary entry restrictions
  5. Limitations on the number of service providers (i.e. quotas, exclusive rights, etc.)
  6. Non-recognition of professional credentials
  7. Lack of transparency of local practice/licensing regime
  8. Restrictions on access to government procurement projects
  9. Subsidies and tax incentives
  10. Licensing requirements
  11. Qualification requirements
  12. Restriction on the use of company names
  13. Residency/citizenship requirements
  14. Restrictions on fee-setting
  15. Unfair bidding practices
  16. Currency controls
  17. Others _____

- The current definition for environmental services in the GATS covers only: sewage services, refuse disposal services, sanitation and similar services, and other environmental services (i.e. cleaning of exhaust gases, noise abatement services, nature and landscape protection services and other environmental protection services not included elsewhere). Do you feel this classification should be changed to include a broader set of services intended to protect and preserve the environment? What activities would you like to see included in this broader definition include?

If you wish to provide your views to the government, please forward your input to:

GATS 2000
International Investment and Services Directorate
Industry Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Attention: Robert Ready
Telephone: (613) 954-2354
Fax: (613) 952-0540
E-mail: ready.robert@ic.gc.ca

IX. ACKNOWLEDGEMENTS AND REFERENCES

Much of the information in this document was sourced from the following documents:

Environmental Industry - Overview and Prospects: A Sector Competitiveness Framework prepared by the Environmental Affairs Branch of Industry Canada.

Canada in the Global Context: A statistical overview of the Canadian services economy prepared by the Service Industries and Capital Projects Branch of Industry Canada.

Environmental Services: A background note prepared by World Trade Organization Secretariat.

Assessing Barriers to Trade in Services - Environmental Services An overview of the environmental services sector and analysis of main barriers to trade in environmental services prepared by the OECD Working Party of the Trade Committee.

X. ADDITIONAL INFORMATION SOURCES

About the Environmental Industry or Service Industries in General

Additional information on the environmental services sector can be found on the Strategis Website under Business Information by Sector:

http://strategis.ic.gc.ca

or please contact:

Pierre Ricard-Desjardins
Environmental Affairs Branch
Industry Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Telephone: (613) 954-1854
Fax: (613) 954-3430
e-mail: ricarddesjardins.pierre@ic.gc.ca

About GATS

The legal text of the GATS is part of the *Final Act Embodying the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, and can be purchased through any government bookstore. It is publicly available through the WTO web site at:

http://www.wto.org/wto/legal/finalact.ht

The WTO website also provides additional background material on the structure of the GATS and on recent sectoral negotiations at:

http://www.wto.org/wto/services/services.ht .

The EU also provides a practical examination of the WTO GATS commitments on their website at:

http://gats-info.eu.int/

You can also contact:

Paul Henry
Policy Analyst
Services Trade Policy Division (EBS)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Telephone: (613) 944-0487
Fax: (613) 944-0058
e-mail: paul.henry@dfait-maeci.gc.ca

More information on the GATS 2000 Agenda

Visit Industry Canada's Service Industry Website on Trade in Services at:

http://services2000.ic.gc.ca/

Other Useful Information Link on the Internet

The United States International Trade Commission (USITC) is an independent, quasi-judicial federal agency that provides objective trade expertise to both the legislative and executive branches of

government, determines the impact of imports on U.S. industries, and directs actions against certain unfair trade practices, such as patent, trademark, and copyright infringement. USITC analysts and economists investigate and publish reports on U.S. industries and the global trends that affect them.

Their web site is http://www.usitc.gov/

ANNEX A:

DEFINITIONS AND GLOSSARY OF GATS TERMINOLOGY

Agreement on Government Procurement (AGP) - One of two WTO plurilateral agreements to which not all Members are signatories. Its purpose is to open up as much of government procurement business as possible to international competition. It is designed to make laws, regulations, procedures and practices regarding government procurement more transparent and to ensure they do not protect domestic products or suppliers, or discriminate against foreign products or suppliers.

Balance of Payments - The difference between the income and expenditure of a country on its external account, resulting from exports and imports of goods, services, and governmental transactions.

Bound commitment - Commitment that cannot be made more restrictive in the future; only further liberalization is permitted (unless agreed penalty is paid).

Commitment - A measure, usually regarding market access and national treatment, that affects international trade in services. Commitments are listed in national schedules and identify service sectors and modes of supply that are affected.

Emergency Safeguards - Measures suspending commitments under certain emergency situations.

Environmental Services Definition - Most countries use the World Trade Organization's Services Sectoral Classification list to define what is meant by Environmental Services when making commitments in these sectors. This sector correspond to the United Nations Central Product Classification (UN CPC) at the four-digit level. The definition includes:

- *Sewage services (CPC 9401)*: Sewage removal, treatment and disposal services. Excludes collection, purification and distribution services of water. Excludes construction, repair and alteration of sewers;
- *Refuse disposal services (CPC 9402)*: Refuse collection and disposal services; collection of services of garbage, trash , rubbish and waste (household, commercial and industrial), transport services and disposal services, waste reduction services. Excludes dealing and wholesale in waste and scrap. Excludes R&D services on environmental issues;
- *Sanitation and similar services (CPC 9403)*: Sanitation and similar services including outdoor sweeping, snow and ice clearing. Excludes disinfecting/exterminating services for buildings. Excludes pest control for agriculture; and
- *Other environmental services* including:
  - *Cleaning of exhaust gases (CPC 9404)*: Emission monitoring and control services of pollutants into the air, whether from mobile or stationary sources, concentration monitoring, control and reduction services of pollutants in ambient air;

- *Noise abatement services (CPC 9405)*: Noise pollution monitoring, control and abatement services, e.g., traffic-related noise abatement in urban areas;
- *Nature and landscape protection services (CPC 9406)*: Ecological system protection services, e.g., of lakes, coastlines and coastal waters, dry land, etc. including their respective fauna, flora and habitats. Services consisting in studies on the interrelationship between environmental and climate (e.g., greenhouse effect), including natural disaster assessment and abatement services. Landscape protection services not elsewhere classified. Excludes forest and damage assessment and abatement services; and
- *Other environmental services not elsewhere classified (CPC 9409)*: e.g., acid rain monitoring, controlling and damage assessment services.

Exclusive Rights - The authority to exclude foreigners from certain types of contract work.

Horizontal Commitment - Commitment that applies to international trade in multiple service sectors. Typically, horizontal commitments constitute limitations on market access or national treatment.

Juridical Person - Any legal entity duly constituted or otherwise organized under applicable law, whether for profit or otherwise and whether privately- or governmentally-owned; includes corporations, trusts, partnerships, joint ventures, sole proprietorship, or associations (branches and representative offices are not included).

Measure - A law, regulation, rule, procedure, decision, or administrative action that affects trade in services. Measures may pertain to: (1) the purchase, payment, or use of a service; (2) a service suppliers's access to, and use of, services which are required to be available to the general public; and (3) a service supplier's ability to establish a presence, including a commercial presence, in a host country.

Member Countries - Those countries who are signatories to the World Trade Organization and thus, the GATS.

Modes of Service Delivery:

- *Cross-border trade in services (Mode 1)* - Trade takes place from the territory of one member into that of another without the movement of the service provider, e.g. engineering plans sent by wire or satellite.
- *Consumption Abroad (Mode 2)* - Services consumed or purchased by nationals of a member in the territory of another member where the service is supplied, e.g. tourism, where the consumer travels to another country to consume a service.
- *Commercial presence (Mode 3)* - Any type of business or professional establishment, including branches and representative offices, e.g. direct investment in the host country.
- *Temporary movement of a natural person (Mode 4)* - Temporary presence of natural persons in a market for the purposes of supplying services, e.g. professionals, employees of service providers.

Most-favoured Nation Treatment - A service or service supplier from a WTO Member country must be treated as favourably as a service or service supplier from any other country.

National Treatment - Foreign services and service providers must be treated no less favourably than their domestic counterparts.

Natural Person - An individual who is a national of a country under the law of that country, or in the case of a country which does not have nationals (e.g. territories), an individual who has the right of permanent residence under the law of that country.

Organizational Form - The structure of a company i.e. incorporated, partnership, etc.

Technically Infeasible - Not possible because technology does not permit it.

Unbound - Describes a situation where a WTO Member wishes to remain able to introduce or maintain measures inconsistent with market access and national treatment obligations.

ANNEX B:

SUMMARY OF GATS COMMITMENTS RELATED TO ENVIRONMENTAL SERVICES

This annex summarizes the commitments and restrictions (related to the environmental services) made by WTO Members. The first section examines the horizontal restrictions that apply to all sectors (including environmental services) while the second section includes details about the environmental services sector-specific commitments. Taken together these commitments represent the starting point for GATS 2000 negotiations. For reasons of presentation, the examination of sector-specific commitments are grouped by regions and limited to Canada's major trading partners. Complete information on all WTO Members commitments is available by request or from our website at http://services2000.ic.gc.ca. A glossary of the terminology used in this section can be found in Annex A.

HORIZONTAL RESTRICTIONS

These restrictions generally summarize broad measures affecting commercial presence and investment, real estate transactions restrictions, government subsidies or taxation, and temporary movement of natural persons. In addition, several countries identify markets which may be subject exclusive rights or monopolies. For example, in all EC member states services considered as public utilities at a national or local level may be subject to public monopolies or to exclusive rights granted to private operators. The horizontal commitments supersede any sector specific commitments. To assess the full extend of trade liberalization, horizontal commitments have to be examined in conjunction with the sector-specific commitments.

1. Commercial Presence and Investment Restrictions

The acquisition and control of a domestic business by a foreigner may be subject to investment ceilings, restrictions as to the type of assets that may be held, local incorporation and presence requirements, and government approval. For example, Canada requires approval for all direct acquisitions of Canadian businesses with assets equal to or higher than a monetary amount established annually and published in February of each year in the Canada Gazette. In 1998 the threshold was C$179 million for WTO Members. In addition, several countries require that the majority of staff be locally hired.

2. Real Estate Transactions Restrictions

Many countries restrict the purchases of real estate and the acquisition of land. Nationality restrictions and deposit requirement are relatively common. Often these regulations are established by sub-federal levels of government and as a result tend to be extremely complicated. Rather than impose restrictions on domestic real estate regulations, the GATS rules require transparency and access to information about these rules.

3. Government Subsidies or Taxation

To clarify issues related to domestic taxation and access to subsidies, Members provided specific comments in their schedules on this issue. Foreigners may not be eligible for certain subsidies or may, under special circumstances, have to pay a different tax rate. For example, the US reserves the right to impose higher taxes on a national, resident or corporation of a foreign country where a national, resident or corporation of the US is being subject to discriminatory or extraterritorial taxes. All countries maintain sovereignty over domestic issues of taxation and subsidization,

4. Movement of Natural Persons

Generally, the GATS does not prevent a Member from applying measures to regulate the entry of natural persons into, or their temporary stay in, it territory. The movement of natural persons is unbound under most GATS schedules. However, many Members generally committed to allowing temporary entry for measures concerning intra-corporate transferees (managers, executives and specialists), personnel engaged in the establishment of a business, and service salespersons. Permanent entry is not dealt with in the GATS and remains under the authority of local immigration authorities.

ENVIRONMENTAL SERVICES SECTOR-SPECIFIC COMMITMENTS

This section outlines the sector-specific commitments and limitations to market access and national treatment established in the individual country schedules. In total 50 countries provided schedules for environmental services but the level of commitments varies significantly be region and country. For reasons of presentation, the countries are grouped by region and limited to Canada's major trading partners.

North America
(The terms of access provided by both the US and Mexico in the GATS are not as liberal as those provided in the North American Free Trade Agreement.)

United States

- The US made commitments in all sub-sector of environmental services including other environmental services: (a) cleaning services of exhaust gases; (b) noise abatement services; (c) nature and landscape protection services; and (d) other environmental services not elsewhere classified.
- In each of these sub-sectors, US commitments are limited to the following activities: (a) implementation and installation of new or existing environmental cleanup, remediation, prevention and monitoring services; (b) implementation of environmental quality control and pollution reduction services; (c) maintenance and repair of environment-related systems and facilities not already coved by the US commitments on maintenance and repair of equipment; (d)

on-site environmental investigation, evaluation, and monitoring; (e) sample collection services; (f) training on site or at the facility; and (g) consulting related to these areas.

- Nothing in this offer related to transportation should be construed to supersede the existing US commitments on transportation or related MFN exemptions.
- The US has no limitations to their commitments except that market access for the presence of natural persons is unbound except as indicated in the horizontal section.

South and Central America

- Countries with commitments in environmental services: *Columbia, Ecuador, El Salvador, Gambia, and Panama.*
- Columbia made commitments in natural and landscape protection and other environmental protection services not elsewhere classified.
- Ecuador made commitments in all sub-sectors of environmental service including other environmental services.
- El Salvador made commitments only in other environmental services.
- Gambia made commitments in sewage and refuse disposal services.
- Panama made commitments in cleaning of exhaust gases, noise abatement, and nature and landscape protection services.
- Other than El Salvador, the South and Central American countries have relatively unrestricted commitments; the only limitation is that the presence of natural persons remains unbound, except as indicated in the horizontal commitments.
- El Salvador remains unbound with respect to cross-border supply, consumption abroad, and the presence of natural persons. Market access is limited to those who apply to the municipal authorities for the concession or licence to provide refuse disposal services; applicants must be domiciled in El Salvador. National Treatment of commercial presences remains unbound.

European Community

- Countries with commitments in environmental services include: *Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, the Netherlands, Portugal, Spain, Sweden, and the United Kingdom.*
- These countries made commitments in sewage, refuse disposal and sanitation and similar services. Commitments in other environmental services are limited to the following sub-sectors: cleaning services of exhaust gases, nature and landscape protection services, and other environmental protection services not elsewhere classified.
- The cross-border supply of these services remains unbound because it is not technically feasible.
- The only other limitation is that the presence of natural persons remains unbound except as specified in the horizontal section.

Other European Countries (including eastern Europe)

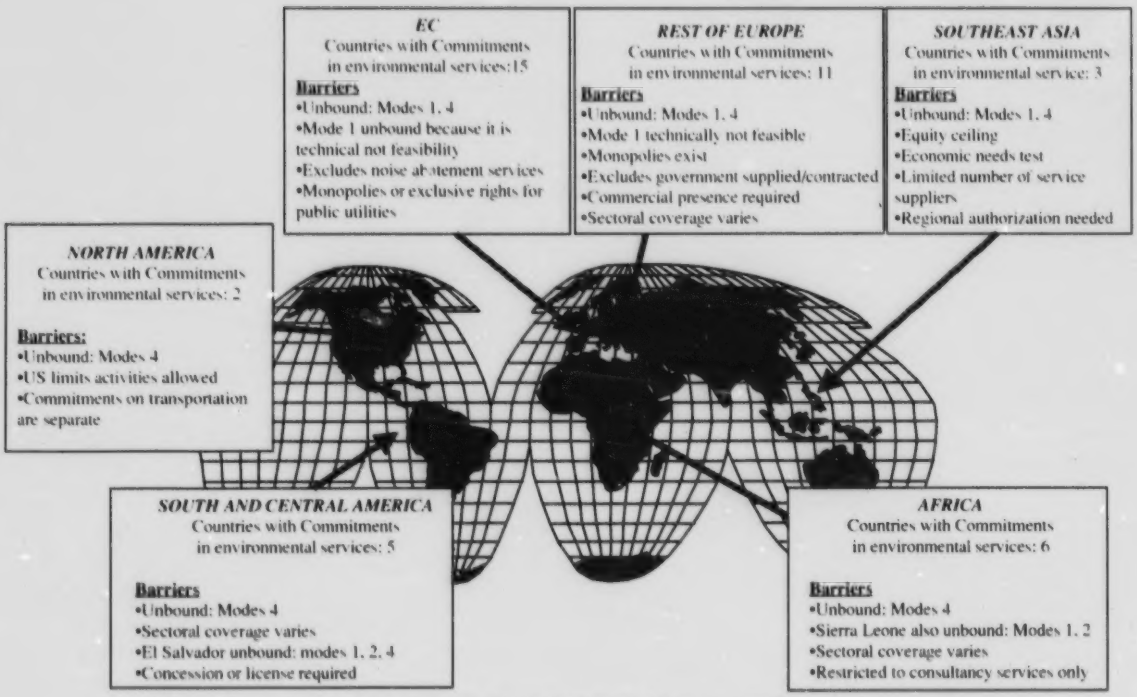
- Countries with commitments in environmental services: *Bulgaria, Czech Republic, Hungary, Iceland, Liechtenstein, Norway, Poland, Romania, Slovak Republic, Slovenia, and Switzerland.*
- Switzerland, Iceland, Norway, and Liechtenstein made commitments in all sub-sectors of environmental services.
- Bulgaria made commitments in all sub-sectors except other environmental protection services.
- The Czech Republic, Slovenia, and the Slovak Republic made commitments in sewage, refuse, and sanitation and similar services.
- Hungary made commitments in refuse disposal services and sanitation and similar services.
- Poland made commitments monitoring of environments, consultancy related to environmental protection, cleaning of exhaust gases, and noise abatement.
- Romania made commitments in all other environmental services: cleaning of exhaust gases; noise abatement; nature and landscape protection; and other environmental protection services not elsewhere classified.
- Bulgaria, Switzerland, Slovenia, Liechtenstein, and Iceland remain unbound with respect to the cross-border supply of environmental services due to lack of technical feasibility. These countries also remain unbound with respect to the presence of natural persons, except as indicated in the horizontal section.
- Norway, the Slovak Republic, and the Czech Republic remain unbound with respect to the cross-border supply of environmental services. The presence of natural persons is also unbound except as indicted in the horizontal commitments.
- In Poland, Hungary, and Romania, the only limitations are that the presence of natural persons is unbound except as indicated in the horizontal section.
- In Bulgaria, the commitments do not include environmental services supplied in the exercise of governmental authority (i.e. regulatory, administrative and control services by government and municipal bodies). The commitments do not apply to services related to the collection, transportation, storage, secondary use, recycling, restoration, use in the production of energy and materials, and disposal of dangerous waste, refuse and substances.
- In Slovenia, public utility exists but concession rights can be granted to the private operators established in the Republic of Slovenia.
- In Norway, Switzerland, and Liechtenstein, the commitments do not include pubic service functions whether owned and operated or contracted out by local, regional or central governments.
- In Switzerland, commercial presence is required for refuse disposal services. Also, Switzerland remains unbound with respect to commercial presence for garbage dumps.
- In Norway, for some categories of waste disposal there exists a monopoly situation. There is also a government owned monopoly for control services of exhaust-gas from cars and trucks and such services must be offered on a non-profit basis.

- In Liechtenstein, commercial presence is required for refuse disposal and sanitation and similar services. Liechtenstein remains unbound with respect to commercial presence for garbage dumps.

Asia-Pacific

- Countries with commitments in environmental services: *Japan, Korea, and Thailand.*
- Thailand and Japan made commitments in all sub-sectors.
- Korea has limited its commitments to refuse water disposal, industrial refuse disposal, cleaning services of exhaust gases and noise abatement services (other than construction work services), and environmental impact assessment services.
- Japan remains unbound with respect to the cross-border supply of environmental services due to lack of technical feasibility. No limitations are placed on the national treatment of commercial presence except those indicated in the horizontal commitments. Japan also remains unbound with respect to the presence of natural persons except as indicated in the horizontal commitments. In addition, the number of licences conferred to service suppliers of waste oil disposal at sea from vessels may be limited.
- In Korea, the presence of natural persons remains unbound except as indicated in the horizontal section. Market access for refuse and refuse water services supplied across borders also remains unbound. The number of sewage service suppliers is limited to twenty-five. For industrial refuse disposal services establishment of a commercial presence is subject to an economic needs test. Refuse collection and transport service suppliers may conduct business only in the jurisdiction authorized by the respective Regional Environment Office.
- Thailand separated its commitments into three types of environmental services. The first type includes environmental consultancy on sewage systems, refuse disposal, hazardous waste management, air pollution and noise management, sanitation and other environmental management services. The second type involves environmental protection and environmental abatement services. The third type includes the supply of sewage services (including industrial waste water treatment systems), refuse disposal (including hazardous waste management and incineration), sanitation and similar services, and other environmental services. All three types have to following limitations on commitments: (a) market access for natural persons is limited as indicated in the horizontal section; (b) national treatment for commercial presence is provided as long as foreign equity does not exceed 49%; and (c) there are limitations on commercial presence as indicated in the horizontal section. In addition, Thailand remains unbound with respect to the cross-border supply of the third type of services.

Figure 6:
ENVIRONMENTAL SERVICES
Limitations to GATS Commitment



Modes: (1) Cross-border, (2) Consumption abroad, (3) Commercial presence, (4) Presence of natural persons.

Table 2:
COUNTRIES WITH GATS COMMITMENTS IN ENVIRONMENTAL SERVICES

COUNTRY	Sewage Services	Refuse Disposal Services	Sanitation and Similar Services	Other Environmental Services			
				Cleaning of exhaust gases services	Noise abatement services	Nature and landscape protection services	Other environmental protection services
Australia	x	x	x				
Bulgaria	x	x	x	x	x	x	
Canada	x	x	x	x	x	x	x
Central African Republic							x
Colombia						x	x
Czech Republic	x	x	x				
Ecuador	x	x	x	x	x	x	x
El Salvador				x	x	x	x
European Community	x	x	x	x		x	x
Gambia	x		x				
Guinea	x		x				
Hungary		x	x				
Iceland	x	x	x	x	x	x	x
Israel	x	x	x	x	x		
Japan	x	x	x	x	x	x	x
Korea RP	x	x		x	x	x	x
Kuwait	x	x	x				
Lesotho	x	x	x	x	x	x	
Liechtenstein	x	x	x	x	x	x	x
Morocco	x	x	x	x	x	x	x
New Caledonia		x					
Norway	x	x	x	x	x	x	x

Panama				x	x	x	
Poland				x	x		
Qatar	x	x	x	x	x	x	x
Romania				x	x	x	x
Rwanda			x				
Sierra Leone	x	x	x	x	x	x	x
Slovak Republic	x	x	x				
Slovenia	x	x	x			x	
South Africa	x	x	x	x	x	x	
Switzerland	x	x	x	x	x	x	x
Thailand	x	x	x	x	x	x	x
Turkey	x	x	x				
United Arab Emirates	x	x	x	x	x	x	x
United States	x	x	x	x	x	x	x

Gouvernement du Canada | Government of Canada

SERVICES 2000 :

Les industries canadiennes du secteur des services et les pourparlers de l'AGCS 2000

LES SERVICES ENVIRONNEMENTAUX CANADIENS

Document de consultation
en vue des pourparlers de l'Accord général sur le commerce
des services (AGCS) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)

Canada

SERVICES 2000 :

Les industries canadiennes du secteur des services et les pourparlers de l'AGCS 2000

LES SERVICES ENVIRONNEMENTAUX CANADIENS

Document de consultation
en vue des pourparlers de l'Accord général sur le commerce
des services (AGCS) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)

Canada

Produit par la Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada

French catalogue and ISBN
ISBN: 0-662-83972-2
Cat: C2-458/1999F
Numéro de production d'Industrie Canada:
52876F

Also available in English - THE CANADIAN ENVIRONMENTAL SERVICES SECTOR: Aconsultation Paper in preparation for the World Trade Organisation (WTO) General Agreement on Trade in Services (GATS) Negotiations

Les personnes handicapées peuvent obtenir peuvent obtenir cette publication sur demande sous une forme adaptée à leurs besoins particuliers. Communiquer avec le Centre de diffusion de l'information aux numéros ci-dessous.

Téléphone : (613) 957-7466
Télécopieur (613) 954-6436
Courriel: publication@ic.gc.ca

Une version électronique du présent document est accessible à l'adresse Internet suivante :

http://services2000.ic.gc.ca

Pour obtenir des renseignements supplémentaires concernant la présente publication, veuillez communiquer avec la

Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
(613) 954-2354

c Sa Majesté la Reine due chef du Canada (Industrie Canada) 1999
Le 1er septembre 1999

TABLE DES MATIÈRES

I. INTRODUCTION 1

II. EXAMEN DE L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (AGCS) 3

III. IMPORTANCE DU COMMERCE DES SERVICES 8

IV. L'INDUSTRIE DES SERVICES ENVIRONNEMENTAUX 12

V. STRUCTURE DE RÉGLEMENTATION ET AUTRES BARRIÈRES COMMERCIALES PERTINENTES 19

VI. ANALYSE DES ENGAGEMENTS DE L'AGCS VISANT LES SERVICES ENVIRONNEMENTAUX 23

VII. OBJECTIFS CANADIENS PROPOSÉS EN VUE DES NÉGOCIATIONS DE L'AGCS 2000 28

VIII. DONNEZ-NOUS VOTRE OPINION 29

IX. REMERCIEMENTS ET RÉFÉRENCES 32

X. AUTRES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS 33

ANNEXE A – DÉFINITIONS ET GLOSSAIRE TERMINOLOGIQUE DE l'AGCS 35

ANNEXE B – RÉSUMÉ DES ENGAGEMENTS DE L'AGCS VISANT LES SERVICES ENVIRONNEMENTAUX 38

I. INTRODUCTION

La signature de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) a constitué l'une des réalisations clés de la dernière ronde de négociations commerciales multilatérales. Cet accord a entraîné une amélioration des règles qui encadrent le commerce international des services. Malgré les progrès importants réalisés au cours de cette première ronde de négociations, d'autres améliorations sont possibles en vue d'accroître la portée des engagements et de supprimer les restrictions au commerce. Une nouvelle ronde de négociations, qui doit s'amorcer au plus tard en janvier 2000, visera à étendre les engagements actuels au chapitre du commerce des services.

La promotion de la libéralisation du commerce demeure l'un des objectifs du gouvernement canadien. La consolidation et l'expansion de l'AGCS sont essentielles si nous voulons exploiter les débouchés commerciaux, accroître les exportations de nos industries de services, créer des emplois et assurer la croissance pour l'ensemble des Canadiens. Un meilleur accès au commerce international et aux occasions d'investissement pour les industries de services favorise non seulement la création d'emplois dans ce secteur, mais il engendre aussi des débouchés pour toutes les entreprises.

L'AGCS n'est pas uniquement un traité entre gouvernements; c'est d'abord et avant tout un instrument qui profite aux entreprises. Plus particulièrement, il accroît les débouchés pour les entreprises qui souhaitent exporter des services ou investir à l'étranger et y exercer des activités. Le gouvernement canadien est d'avis qu'une plus grande libéralisation dans le cadre de l'AGCS profitera à l'industrie canadienne comme aux particuliers. La participation active du secteur privé est essentielle au succès de ces pourparlers et contribue à faire en sorte que la politique traduise les intérêts véritables des industries de services canadiennes en matière d'exportation et d'économie.

« La participation active des industries de services aux négociations est essentielle si l'on veut que les objectifs de négociation du Canada traduisent les priorités des entreprises. »

Au cours des prochains mois, le gouvernement canadien consultera les fournisseurs de services, les gouvernements provinciaux et les autres parties intéressées afin d'élaborer les objectifs du Canada en vue des prochaines négociations de l'AGCS. Les messages reçus durant ces consultations aideront à définir la stratégie de négociation du Canada et, plus précisément, ce que nous voulons ou devons obtenir des autres pays et ce que nous sommes prêts à concéder pour atteindre nos objectifs.

Le présent document constitue la première étape du processus de consultation visant à déterminer la position de négociation du Canada pour le secteur des *services environnementaux*. Dans les listes d'engagements actuels de l'OMC, le secteur des services environnementaux est défini de manière à comprendre : les services de traitement des eaux usées, les services d'élimination des déchets, les services d'hygiène publique et services connexes, ainsi que les autres services environnementaux (p. ex. l'épuration

des gaz d'échappement, les services de réduction du bruit, les services de protection de la nature et des paysages et les autres services environnementaux non inclus ailleurs). De nombreux pays ont préconisé l'utilisation d'une définition élargie, fondée sur les travaux de l'OCDE/Eurostat dont il est question plus loin dans le présent document. Par conséquent, nous tentons, dans ce document, d'envisager les services environnementaux dans une perspective élargie.

Cependant, toute mention des engagements de l'OMC se réfère à la définition originale restreinte des services environnementaux utilisés par les membres dans leur liste d'engagements. Le présent document ne traite pas des engagements pris dans les industries de services qui ont un lien avec la protection de l'environnement ou la prévention de la pollution, par exemple la construction ou le génie. Le lecteur est invité à consulter les documents consacrés aux secteurs du génie, de l'architecture ou de la construction pour avoir un aperçu des industries qui chevauchent l'industrie des services environnementaux ou qui lui sont complémentaires. Ces documents sont accessibles sur notre site Web, à l'adresse suivante : **http://services2000.ic.gc.ca**; on peut aussi les obtenir en nous appelant directement.

Nous espérons que l'analyse présentée dans ce qui suit fournira des renseignements utiles tout en incitant les membres de l'industrie à faire connaître leur point de vue. Vous trouverez dans ce document :

- Un bref examen de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).
- Un aperçu des industries de services sur les plans mondial et national.
- Une analyse du secteur des services environnementaux à l'échelle mondiale et au Canada.
- Une analyse de l'évolution de la réglementation et du contexte commercial sur les plans international et national.
- Une analyse des engagements actuels de l'AGCS dans le secteur des services environnementaux.
- Les objectifs initiaux du Canada pour l'AGCS 2000.

II. EXAMEN DE L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (AGCS)

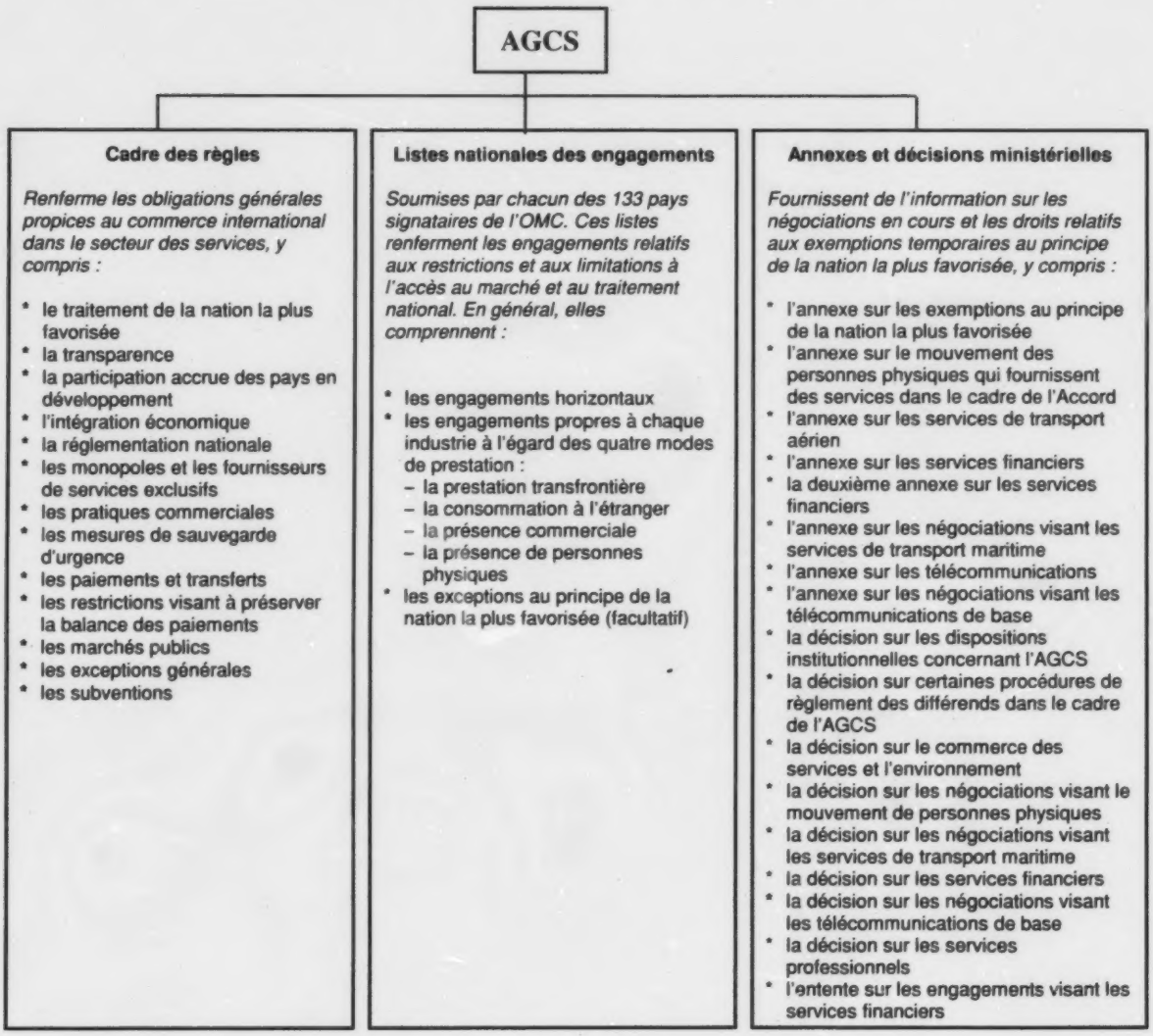
Qu'est-ce que l'AGCS?

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS), négocié au cours des pourparlers multilatéraux de l'Uruguay Round, est un cadre multilatéral des règles qui régissent le commerce des services. Il s'applique à toutes les industries de services et à toutes les formes de commerce des services, y compris l'investissement. Il comprend trois parties :

1) le cadre général des règles et des obligations;
2) les listes distinctes des engagements de chaque membre de l'OMC, qui précisent, secteur par secteur, les conditions en vertu desquelles les étrangers peuvent offrir des services;
3) les annexes et les décisions ministérielles.

Le système de commerce multilatéral, dans le cadre duquel l'AGCS a été négocié, existe depuis 50 ans. Au nombre des résultats de la dernière ronde de négociations, mentionnons la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette organisation a désormais la responsabilité de superviser les mécanismes de mise en oeuvre et de règlement des différends des divers accords commerciaux multilatéraux. La prochaine ronde de négociations de l'AGCS (AGCS 2000) se déroulera sous les auspices de l'OMC.

Figure 1
Éléments de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS)



Même si l'AGCS est un accord de gouvernement à gouvernement, il concerne directement les entreprises parce qu'il fixe le cadre des règles internationales qui régissent le fonctionnement des entreprises à travers le monde. L'Accord établit un ensemble de règles de base pour le commerce international des services, un ensemble précis d'obligations pour chaque pays membre et une structure juridique visant à assurer le respect de ces obligations. Ainsi, les entreprises peuvent déterminer quels sont les marchés ouverts aux fournisseurs de services étrangers, en ayant l'assurance que ces marchés demeureront ouverts à l'avenir. Advenant un désaccord, l'AGCS renferme un mécanisme de règlement des litiges grâce auquel les pays membres peuvent tenter d'obtenir le traitement auquel ils ont droit.

L'Accord établit un ensemble de règles de base pour le commerce international des services, un ensemble précis d'obligations pour chaque pays membre et une structure juridique visant à assurer le respect de ces obligations.

L'AGCS touche presque tous les aspects du commerce des services, y compris :

- la majorité des services,
- presque tous les grands marchés mondiaux,
- les différents moyens par lesquels un service peut être fourni à un client étranger et
- l'établissement d'activités commerciales sur les marchés étrangers.

L'AGCS devrait constituer l'un des principaux textes de référence utilisés par tout planificateur d'entreprise souhaitant exploiter des occasions d'affaires à l'étranger, notamment hors de l'Amérique du Nord. La prochaine ronde de négociations de l'AGCS, en 2000, devrait représenter une cible clé pour les entreprises.

À qui s'applique l'AGCS?

Tous les membres de l'OMC doivent se conformer à l'AGCS. Avec 133 membres, l'AGCS représente plus de 90 p. 100 du marché mondial des services. La plupart des autres économies importantes ont demandé leur adhésion à l'AGCS, notamment la Russie, l'Ukraine, la Chine, Taïwan, le Vietnam et l'Arabie Saoudite. Une fois que ces pays auront été admis, presque 100 p. 100 du commerce des services se déroulera entre des pays ayant accepté de respecter les règles de l'AGCS.

Quelles sont les obligations importantes de l'AGCS?

Au nombre des obligations les plus importantes de l'AGCS, mentionnons :

Traitement de la nation la plus favorisée – Un membre de l'OMC ne peut exercer de discrimination à l'égard des fournisseurs de services étrangers en offrant un traitement plus favorable aux fournisseurs de services d'un autre pays. Les membres ont le droit de conserver les mesures existantes qui contreviennent à l'obligation de la nation la plus favorisée, mais toute exception doit être clairement énoncée dans la liste des exemptions du membre ayant trait au principe de la nation la plus favorisée.

Traitement national – Dans les industries de services figurant sur la liste des engagements du membre, celui-ci ne peut prendre de mesures visant à exercer une discrimination entre les fournisseurs de services nationaux et étrangers; en d'autres termes, les entreprises étrangères doivent être traitées aussi favorablement que les fournisseurs nationaux. Toute mesure qui contrevient à l'obligation du traitement national doit être clairement inscrite sur la liste des engagements du membre.

Accès au marché – Dans les industries figurant sur la liste des engagements du membre, celui-ci ne peut prendre de mesures qui restreindraient l'accès au marché, selon la définition de l'AGCS. Voici quelques exemples de ces mesures : les contingents, les critères axés sur les besoins économiques, les exigences concernant certains types d'entités juridiques et les limites maximales à la participation étrangère. Toute mesure qui contrevient à l'obligation de l'accès au marché doit être clairement inscrite sur la liste des engagements du membre.

Réglementation nationale – La réglementation du membre doit être administrée de manière raisonnable, objective et impartiale. Les exigences concernant l'accréditation et l'autorisation d'exercer ainsi que les normes techniques doivent être fondées sur des critères objectifs et transparents et ne pas être plus rigoureuses qu'il ne le faut pour garantir la qualité du service.

Transparence – Les membres doivent rendre publique toute mesure ayant trait à l'AGCS. L'OMC doit être informée de toute modification aux politiques, règlements ou lignes directrices administratives du gouvernement qui touchent de façon importante le commerce des services visé par les engagements spécifiques pris en vertu de l'Accord. De même, les membres doivent établir un centre d'information et répondre promptement aux demandes de renseignements concernant leur régime de réglementation.

Si un membre omet de respecter ses obligations ou ses engagements spécifiques en vertu de l'AGCS, les autres membres peuvent recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC.

En quoi l'AGCS est-il lié à l'activité quotidienne de prestation d'un service?

L'AGCS touche les principaux moyens par lesquels les fournisseurs de services servent leurs clients – ce que l'on appelle les modes de prestation. Cela signifie que les pays doivent dire s'ils permettent ou non :

- à une entreprise étrangère de faire affaire (par exemple par voie électronique) avec des clients de leur marché à partir de l'extérieur des frontières;
- à leurs citoyens de se rendre chez un fournisseur à l'étranger pour y consommer un service;
- aux fournisseurs de services étrangers d'établir une entreprise sur leur marché;
- aux fournisseurs d'entrer dans le pays en personne afin d'y faire des affaires.

Ainsi, les entreprises savent où elles se situent par rapport aux marchés étrangers et à leurs transactions avec des clients étrangers. Si elles font face à des obstacles en ce qui a trait à ces modes de prestation, elles peuvent vérifier si le membre de l'AGCS est lié par des engagements juridiques dans ce domaine et demander l'aide de leur gouvernement en vue de régler la question. Tous les membres ont accès au processus de règlement des différends lorsqu'un autre membre ne respecte pas ses obligations.

Le résultat final

L'AGCS est un accord détaillé et de vaste portée qui fournit une orientation et des garanties exécutoires aux fournisseurs de services souhaitant offrir des services à leurs clients étrangers. Quels que soit l'industrie de services, les moyens d'offrir un service et le marché visé parmi les pays membres de l'OMC, les dispositions de l'AGCS servent de lignes directrices. Lorsqu'une entreprise doute de ses droits sur un marché étranger ou lorsqu'elle cherche à préciser les possibilités qui s'offrent à elle, l'AGCS devrait être le premier point de référence de tous les fournisseurs de services.

L'AGCS est surtout utile aux exportateurs de services, mais il profite également à d'autres Canadiens. Comme il facilite l'expansion du commerce et la concurrence au niveau des services, les utilisateurs de services (entreprises et consommateurs) ont accès à une gamme plus étendue de fournisseurs, à des prix plus concurrentiels. Tous les citoyens sont en mesure de bénéficier des emplois nouveaux et de la croissance pouvant découler de l'expansion du commerce des services.

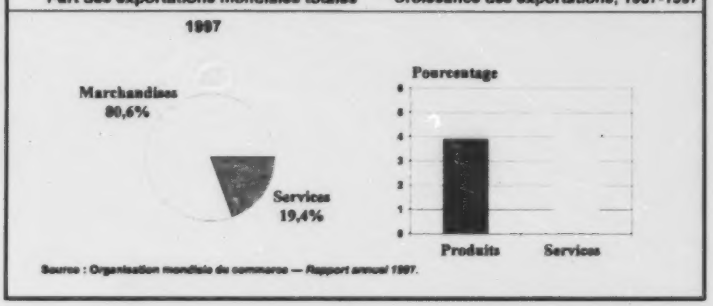
Au moment où le gouvernement du Canada mène des consultations préalables aux négociations, l'industrie et les autres parties intéressées ont l'occasion de préciser les restrictions au commerce sur les marchés étrangers qu'elles aimeraient voir assouplies. Fort de cette information, le gouvernement s'efforcera de conclure un accord conforme aux intérêts de l'industrie et du public canadien.

III. IMPORTANCE DU COMMERCE DES SERVICES

La situation internationale

Il est difficile d'ignorer l'importance du commerce des services dans l'économie mondiale. En 1997, les échanges mondiaux de services commerciaux, mesurés selon la balance des paiements, représentaient environ un cinquième des exportations totales de produits et de services dans le monde (6,8 billions de dollars US). Par conséquent, les échanges de services commerciaux valent actuellement plus de 1,2 billion de dollars US à l'échelle mondiale.

Figure 2
Exportations mondiales de marchandises et de services



Source : Organisation mondiale du commerce — *Rapport annuel 1997*.

Toutefois, le potentiel commercial va bien au-delà des simples flux transfrontaliers de services. On estime que le commerce des services par l'entremise de la présence commerciale pourrait être au moins aussi important que le commerce transfrontière – c'est-à-dire que les données de la balance des paiements pourraient représenter seulement la moitié du commerce réel des services*. De nombreux groupes soutiennent que les services comptent pour environ 60 p. 100 de la production économique mondiale, ce qui signifie que plus de 14 billions de dollars US d'activité économique pourraient être à la portée de la concurrence internationale.

* **Commerce transfrontalier de services** – Commerce qui s'effectue à partir du territoire de l'un des membres vers celui d'un autre. Seul le service proprement dit traverse la frontière, sans déplacement de personnes, par exemple des plans d'ingénieur envoyés par câble ou par satellite.
Présence commerciale – Tout genre de commerce ou d'établissement professionnel, y compris les succursales et les agences, représentant un investissement direct dans le pays d'accueil. Il n'y a pas de données actuellement sur cet aspect.

La position du Canada

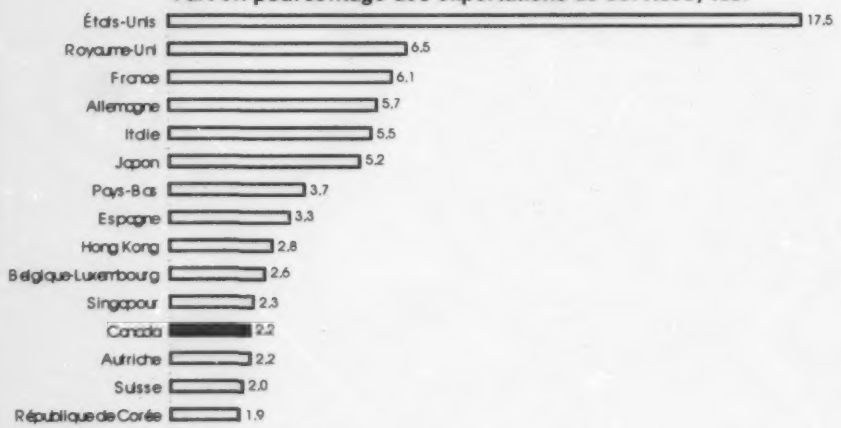
Les industries de services jouent déjà un rôle important dans l'économie canadienne et elles croissent plus rapidement que les autres composantes du produit intérieur brut (PIB). À l'heure actuelle, ces industries représentent les deux tiers du PIB, près des trois quarts de l'emploi et près de 90 p. 100 des nouveaux emplois créés au Canada.

En 1997, les industries de services ont produit 12,1 p. 100 des exportations totales; ces exportations représentent 4,8 p. 100 du PIB du Canada. Les importations de services représentent par ailleurs 5,8 % du PIB canadien. Entre 1987 et 1997, les exportations de services ont crû en moyenne de 9,1 p. 100 par année; les exportations de services commerciaux ont progressé à un rythme encore plus rapide, soit 11,2 p. 100 par année. En conséquence, le déficit commercial au chapitre des services est retombé d'un sommet de 13,4 milliards de dollars en 1993 à 8,8 milliards de dollars en 1997. Le Canada se classait au 12e rang mondial pour ses exportations de services en 1997, représentant 2,2 p. 100 des exportations totales de services dans le monde.

Figure 3

Classement mondial

Part en pourcentage des exportations de services, 1997



Source : Organisation mondiale du commerce, *Rapport annuel 1997*.

Figure 4
Repartition géographique des exportations de services du Canada

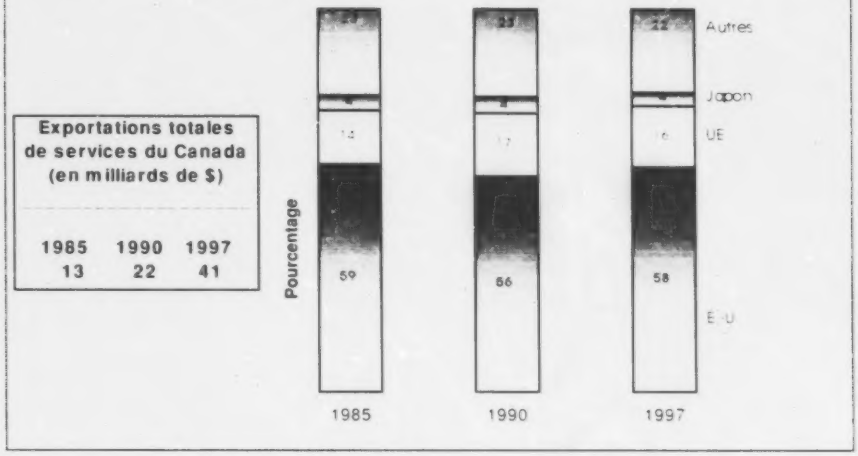


Figure 5
Repartition des exportations de services du Canada par categorie

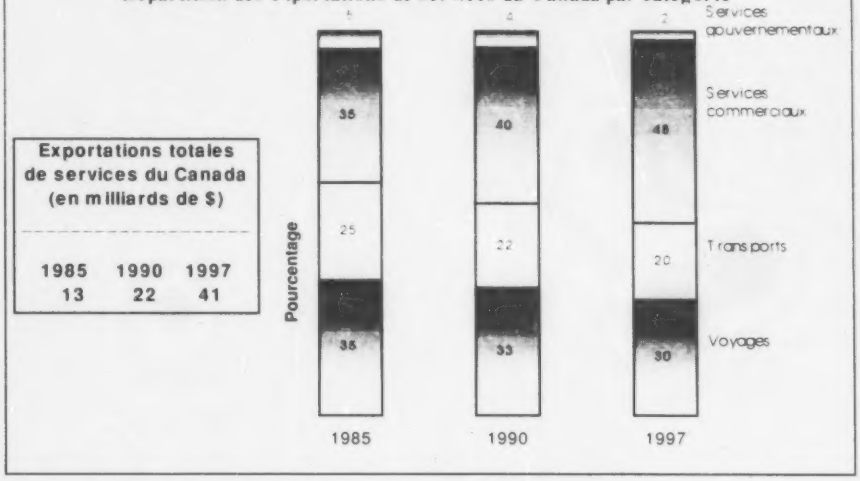


Figure 4
Répartition géographique des exportations de services du Canada

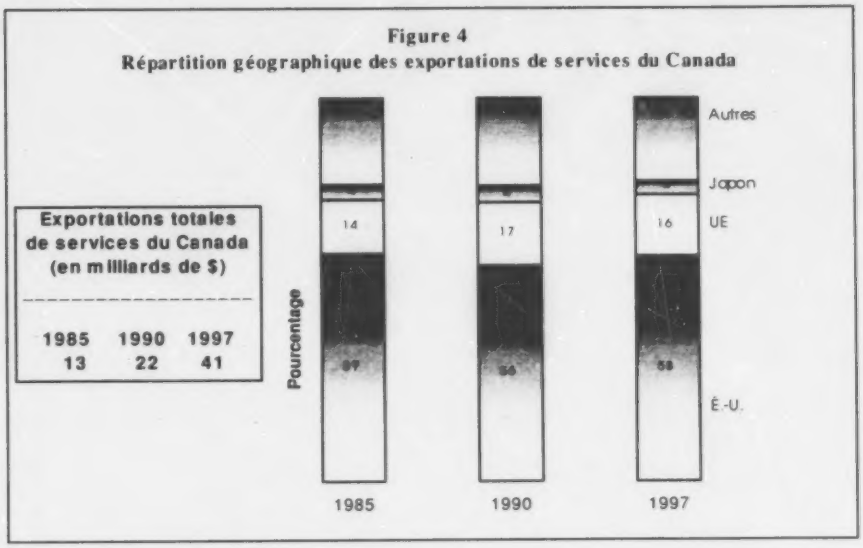
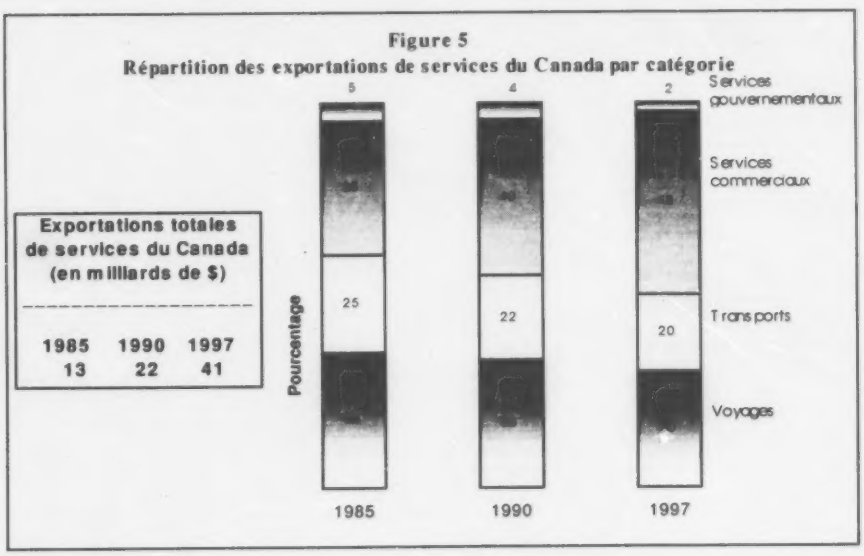


Figure 5
Répartition des exportations de services du Canada par catégorie



Comme pour le commerce des marchandises, les États-Unis demeurent la destination principale des exportations de services du Canada. Mais les exportations de services sont davantage réparties à l'échelle internationale et les États-Unis ne représentent que 60 p. 100 du total. Un cinquième des exportations de services du Canada est destiné à l'Union européenne (UE) et au Japon, le reste étant en grande partie destiné aux autres pays de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine.

Entre 1985 et 1997, la part des exportations de services commerciaux dans les exportations totales de services s'est accrue de 13 p. 100, pour atteindre 48 p. 100. Les services commerciaux comprennent les télécommunications, les services d'informatique et d'information, les services financiers et d'assurance, les services de gestion-conseil, les services de R-D et les services liés à la propriété intellectuelle et aux redevances. Au cours de la même période, les services de transport et de voyage ont augmenté à un rythme légèrement inférieur et représentent désormais une part plus modeste des exportations de services du Canada.

Même s'il est vrai que près de 50 p. 100 du commerce du Canada au chapitre des services est le fait des 100 plus importantes entreprises du secteur des services, il est plus probable que les petites et moyennes entreprises de services s'engageront sur le marché d'exportation que celles qui fabriquent des produits.

Qu'est-ce que cela signifie?

À la lumière des possibilités accrues de commerce des services et de l'importance croissante des industries de services dans l'économie, les perspectives d'une expansion plus rapide des échanges de services sont excellentes. Le Canada possède manifestement l'expertise et les ressources nécessaires pour réussir à vendre ses services sur les marchés internationaux en croissance rapide. En particulier, les fournisseurs canadiens de services environnementaux sont bien placés pour tirer parti de cette tendance haussière du commerce des services. Un cadre amélioré de règles visant à libéraliser davantage le commerce des services facilitera une telle expansion.

IV. L'INDUSTRIE DES SERVICES ENVIRONNEMENTAUX

En quoi consiste le secteur des services environnementaux?

Ce secteur s'est avéré relativement difficile à définir à la lumière des changements récents dans la technologie et les méthodes de protection et de préservation de l'environnement. Dans la Classification sectorielle des services élaborée lors de l'Uruguay Round (par la suite appelée Classification de l'OMC) et largement fondée sur la classification centrale des produits (CCP) des Nations unies, le secteur des services environnementaux est défini de manière à comprendre : i) les services de traitement des eaux usées, ii) les services d'élimination des déchets, iii) les services d'hygiène publique et services connexes et iv) les autres services environnementaux (p. ex. l'épuration des gaz d'échappement, les services de réduction du bruit, les services de protection de la nature et des paysages et les autres services environnementaux non inclus ailleurs). La liste des engagements à l'égard de l'AGCS de chacun des membres de l'OMC est fondée sur cette définition. Toutefois, dans la perspective de la politique environnementale, cette classification peut sembler indûment restrictive parce qu'elle n'englobe pas tous les services qui peuvent avoir un effet bénéfique sur l'environnement.

Étant donné l'évolution de l'industrie des services environnementaux, dont les activités s'étendent maintenant au delà de la lutte à la pollution et du nettoyage de l'environnement pour rejoindre une gamme plus étendue de systèmes de gestion de la pollution, des travaux ont été entrepris à l'OCDE afin d'élaborer une définition plus complète du secteur de l'environnement. Cette définition comprend les services offerts pour « mesurer, prévenir, limiter, réduire au minimum ou corriger les dommages causés à l'eau, à l'air et au sol, ainsi que les problèmes liés aux déchets, au bruit et aux écosystèmes ». Ce système de classification englobe les services ayant trait i) à la gestion de la pollution, y compris les activités liées à la construction et d'installations destinées à ces fins, ii) la mise en place et l'utilisation de technologies et de produits plus propres et iii) les technologies et les produits qui réduisent les risques pour l'environnement et abaissent au minimum la pollution et l'utilisation des ressources.

Cette définition des services environnementaux élaborée par l'OCDE a tendance à chevaucher de nombreux autres secteurs qui font l'objet de listes d'engagements distinctes aux fins de l'AGCS. À titre d'exemple, les services de construction et d'ingénierie englobent souvent des activités visant à réduire ou à gérer les dommages causés à l'environnement. Parmi les autres secteurs des services qui peuvent également chevaucher cette définition des services environnementaux il y a, notamment, les services aux entreprises, la recherche et le développement et les services d'éducation et de formation. En outre, les biens et services environnementaux sont de plus en plus offerts de façon intégrée et il est difficile de distinguer les deux statistiquement. À titre d'exemple, l'installation d'un convertisseur catalytique servant à réduire la pollution de l'air comprend à la fois un bien (le convertisseur catalytique) et un service (l'installation de cette technologie). Parce que de nombreux services environnementaux sont fournis par les gouvernements,

les données connexes sont recueillies sous la rubrique générale des services gouvernementaux. Il s'ensuit que le secteur des services environnementaux est difficile à définir et à mesurer.

Le marché international

Étant donné les problèmes de définition et de classification précités, les statistiques sur les services environnementaux sont difficiles à trouver et elles ont tendance à varier d'un pays à l'autre. Les Nations unies ont estimé que, dans un pays industrialisé « représentatif », les services environnementaux représentaient moins de 0,5 p. 100 de la production totale du secteur des services. Cependant, ce chiffre pourrait constituer une sous-estimation parce qu'une partie des activités du secteur se retrouve probablement dans les statistiques d'autres industries de services, dont les services gouvernementaux.

Selon l'OCDE (COM/TD/ENV(98)37), le marché mondial de l'environnement (biens et services) était estimé à 453 milliards de dollars en 1996, le segment des services (selon la définition de l'OMC) représentant un peu moins de la moitié, soit 229 milliards de dollars. Dans le segment des services, le traitement des déchets solides (102 milliards de dollars) et les services de traitement des eaux (65 milliards de dollars) étaient les activités les plus importantes. Outre l'expansion économique, l'urbanisation et la pollution, les principaux facteurs de croissance sont la réglementation de plus en plus rigoureuse en matière d'environnement, l'évolution des normes environnementales internationales et les pressions accrues venant des consommateurs et des collectivités.

Les États-Unis, l'Europe de l'Ouest et le Japon représentent, collectivement, 87 p. 100 du marché mondial des services environnementaux. Mais les taux de croissance sur ces marchés ont sensiblement baissé ces dernières années, à mesure que les principaux secteurs industriels ont atteint le seuil de conformité à la législation en matière d'environnement. Bien que l'Afrique, l'Asie et l'Amérique latine ne représentent qu'environ 7 p. 100 du marché, ce sont les régions où l'on prévoit la croissance la plus rapide.

Les données disponibles montrent une tendance à la concentration dans le secteur de l'environnement. Une étude des fusions et acquisitions dans ce secteur aux États-Unis révèle que les rendements d'échelle croissants et les préférences des consommateurs favorisent les grandes entreprises, qui ont tendance à réaliser de meilleurs bénéfices que leurs rivales de plus petite taille. Les développements technologiques favorisent également les grandes entreprises parce que les procédés environnementaux deviennent plus complexes et intégrés. Les petites entreprises ont de la difficulté à financer les investissements nécessaires en matériel. Simultanément, une réglementation plus rigoureuse incite les clients tels que les municipalités à recourir à quelques grands fournisseurs de services environnementaux afin de pouvoir plus facilement en assurer la surveillance et remonter la piste de responsabilité au besoin. Les petites entreprises survivent en offrant des services spécialisés liés à certains systèmes de gestion de l'environnement et en agissant comme sous-traitants dans le cadre de grands projets.

À mesure que la nouvelle législation devient davantage « axée sur le marché », des pressions s'exercent en vue d'améliorer la technologie employée par l'industrie de l'environnement. La recherche et le développement (R-D) dans cette industrie a été particulièrement élevée, les grandes sociétés multinationales dépensant entre 8 et 10 p. 100 de leur chiffre d'affaires à ce poste. L'accent se déplace des activités « au point de rejet », qui servent à capter les polluants dans les effluents de la production, vers l'application de technologies plus propres qui réduisent la quantité de polluants produite au point de départ.

Le commerce des services environnementaux

Historiquement, les perspectives de commerce dans le secteur des services environnementaux ont été limitées parce que les grands projets « d'infrastructure publique » – pour le traitement des eaux et l'élimination des déchets, par exemple – étaient réalisés par les gouvernements. Cependant, au cours de la dernière décennie, l'adoption de cadres de réglementation axés sur la gestion et le contrôle de la pollution, la sensibilisation croissante du public aux problèmes environnementaux et la tendance à la privatisation et à la libéralisation ont créé une demande privée pour les services environnementaux, rapprochant ces services du marché. Le marché international des services environnementaux s'est développé à partir du commerce du matériel, de la technologie et des services axés sur l'environnement en vue d'établir ou de moderniser des usines industrielles et des infrastructures publiques, en particulier celles servant au traitement des eaux, à l'élimination des déchets et à la réduction de la pollution atmosphérique. L'adoption de normes environnementales à l'échelle mondiale a également favorisé la croissance des marchés internationaux des biens et des services environnementaux (p. ex. le protocole de Montréal sur les stratégies de remplacement des CFC), tandis que la privatisation et la déréglementation des marchés intérieurs pour les services publics pourraient susciter une plus grande concurrence au niveau de l'investissement étranger et des services. L'internationalisation est également facilitée par la consolidation qui se déroule parmi les fournisseurs de services et l'envergure mondiale des grandes entreprises d'ingénierie.

Il est difficile d'estimer l'ordre de grandeur des flux commerciaux parce qu'il y a peu de statistiques dans ce domaine. Pour certains pays, des estimations existent pour l'ensemble du secteur de l'environnement, englobant à la fois les biens et les services. Ces chiffres laissent penser qu'en 1992, les États-Unis, l'Allemagne et le Japon enregistraient les excédents commerciaux les plus importants dans le secteur de l'environnement (1 113 millions de dollars, 78 millions de dollars et 720 millions de dollars, respectivement), tandis que la Chine (Taipei), le Mexique et le Canada étaient les principaux importateurs nets de ces biens et services (286 millions de dollars, 284 millions de dollars et 612 millions de dollars, respectivement). Des chiffres plus récents pour les États-Unis indiquent qu'en 1996, les exportations de services environnementaux dans ce pays atteignaient 3,4 milliards de dollars, tandis que les importations représentaient 1,4 milliard de dollars.

On affirme que des pays de taille plus restreinte, comme la Finlande et la Norvège, ont un secteur industriel fortement orienté vers le marché international, exportant environ la moitié de leur production; mais que ces pays ne détiennent pas une part importante du marché mondial. Récemment, des entreprises de l'Australie, du Canada et du Royaume-Uni auraient accru leurs efforts en vue d'étendre leurs exportations de biens et de services environnementaux.

Pour de nombreux services environnementaux, une bonne partie des échanges semble se dérouler grâce à la présence commerciale, accompagnée de la présence de personnes physiques. Cependant, un certain nombre de services de soutien peuvent être offerts par d'autres modes d'approvisionnement. À l'heure actuelle, on ne dispose pas de statistiques permettant de confirmer l'importance relative des divers modes de prestation.

On s'attend à ce que l'industrie devienne de plus en plus orientée vers les échanges commerciaux, en particulier dans les secteurs ayant atteint une plus grande maturité comme le traitement des déchets et des eaux et la lutte à la pollution atmosphérique. L'adoption de normes environnementales à l'échelle mondiale favorisera l'expansion des marchés internationaux, tandis que la privatisation et la déréglementation des services publics pourraient ouvrir de nouvelles occasions de participation étrangère. Les tendances à la consolidation dans l'industrie et à l'accroissement de la taille des entreprises devraient également favoriser une internationalisation accrue.

Étant donné que les biens et les services environnementaux sont de plus en plus offerts dans un cadre intégré, il est important d'envisager l'impact du commerce des biens sur le commerce des services. Récemment, les services environnementaux sont devenus plus importants, non seulement en soi mais sous une forme intégrée aux technologies et aux produits environnementaux utilisés dans des projets de lutte à la pollution et de gestion des ressources. En conséquence, les obstacles au commerce international des biens environnementaux pourraient gêner la réalisation des avantages complets d'une libéralisation du commerce international des services environnementaux.

Un instantané de l'industrie canadienne

L'industrie canadienne de l'environnement englobe à la fois des producteurs de biens et des fournisseurs de services. De fait, certaines entreprises produisent simultanément des biens et des services. Environ les deux tiers des entreprises environnementales au Canada offrent des services, par exemple des services de gestion et de traitement des déchets solides et des eaux usées, de fourniture et d'épuration des eaux, d'essais sur la qualité du sol et de l'air ou des services de génie environnemental. Selon des estimations préliminaires de Statistique Canada, ces services représentaient une valeur de plus de 9 milliards de dollars, soit un peu moins de 60 p. 100 de la production intérieure totale en 1995.

Des entreprises de cette industrie offrent une gamme étendue de technologies, de procédés, de produits et de services de prévention de la pollution et de conservation, remise en état et amélioration de l'environnement. En raison de l'intégration des segments des biens et des services, il est souvent difficile d'obtenir une mesure précise de l'emploi pour les seuls services liés à l'environnement.

Le secteur canadien de l'environnement regroupe environ 4 000 entreprises qui emploient 123 000 travailleurs. Ces entreprises vont d'exploitations ne comptant qu'une seule personne à de grandes sociétés multinationales, la majorité des entreprises employant moins de 50 personnes. Les données préliminaires de Statistique Canada indiquent que l'industrie canadienne de l'environnement a produit, en 1995, des biens et des services évalués à 15,6 milliards de dollars. Le secteur des entreprises représentait un peu plus de la moitié des biens et des services produits, soit 9,3 milliards de dollars, avec un effectif de 58 250 travailleurs. Le reste, soit 6,3 milliards de dollars, était attribuable à des entreprises et aux activités gouvernementales visant à satisfaire une partie des besoins à l'interne.

Les entreprises canadiennes ont acquis une certaine renommée internationale pour leur expertise dans la mise au point de technologies d'épuration des eaux et de traitement des eaux usées, la manutention des déchets liquides et solides, la fabrication de matériel environnemental tel que les broyeurs, ainsi que pour leurs services conseils en environnement et leur maîtrise dans le domaine de l'ingénierie.

Bien qu'il n'y ait pas suffisamment d'information pour tracer le profil de la performance historique du secteur de l'environnement au Canada, les données disponibles indiquent que ce secteur connaît une croissance rapide. Les facteurs qui sous-tendent la croissance du marché intérieur sont notamment l'accent mis sur la lutte à la pollution, les nouveaux accords internationaux dans le domaine de l'environnement et la mise en place de stratégies de développement durable. Cependant, l'industrie a connu une évolution cyclique, étant tributaire de l'activité économique et du niveau d'investissement.

L'industrie canadienne de l'environnement est en transition et les segments matures de l'industrie traversent une période de rationalisation et de consolidation. De nombreuses petites entreprises sont acquises ou fusionnées en vue de former des entités plus importantes, mieux en mesure de soutenir la concurrence internationale. De nombreuses entreprises canadiennes établissent par ailleurs des partenariats, des coentreprises ou des alliances stratégiques. Ces partenariats accroissent les économies d'échelle pour les petites entreprises canadiennes en leur permettant de mieux rivaliser sur la scène internationale.

Bien que l'on reconnaisse que les estimations du commerce dans ce domaine soient incomplètes, les sources indiquent que la Canada exporte environ 1,7 milliard de dollars de biens et de services environnementaux. Cela représente environ 10 p. 100 de la production commerciale totale du secteur de l'environnement. Le marché américain était la destination d'environ 80 p. 100 des exportations du Canada dans le domaine de l'environnement. Le Canada vend des services de protection de l'environnement aux

États-Unis, à l'Europe et aux pays en développement et l'on estime qu'il enregistre actuellement un surplus commercial dans ce domaine. Cependant, les statistiques sur le commerce étant incomplètes, il n'est pas possible d'évaluer le solde commercial du Canada pour les services environnementaux.

Comparativement au Canada, des pays tels que le Japon et l'Allemagne ont une orientation beaucoup plus marquée vers le marché international, exportant bien au delà de 20 p. 100 de leur production. Le Canada pourrait participer davantage au marché mondial de l'environnement. Environ 600 sociétés canadiennes de ce secteur exportent à l'heure actuelle et ce nombre devrait pouvoir doubler au début du prochain siècle.

Les possibilités qui s'offrent sur les marchés d'exportation constituent les meilleures perspectives de croissance future du secteur de l'environnement et de création d'emplois bien rémunérés au Canada. Les avantages découlant d'une stratégie d'exportation ressortent de l'expérience des entreprises canadiennes, qui ont connu beaucoup de succès en tentant de développer des marchés étrangers pour leurs produits et services. En outre, 26 ambassades canadiennes à l'étranger ont inscrit ce secteur sur la liste prioritaire des occasions d'exportation à exploiter.

Les possibilités les plus prometteuses qui s'offrent aux entreprises canadiennes se situent vraisemblablement sur les marchés internationaux. Ainsi, la demande mondiale dans l'industrie du traitement des eaux, où les Canadiens ont acquis une expertise particulière, enregistre une croissance annuelle de près de 8 p. 100 et devrait atteindre 78 milliards de dollars US d'ici l'an 2000. La demande pour une vaste gamme de biens et de services liés à l'environnement connaît une croissance rapide dans les pays en développement, où il n'y a souvent aucune entreprise locale capable d'aider l'industrie à se conformer à la nouvelle réglementation en matière d'environnement ou aux exigences qui se rattachent aux projets financés par les institutions financières internationales (IFI).

Les entreprises canadiennes à l'étranger...

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a élargi les perspectives de commerce, d'investissement et de développement technologique sur le marché américain et, au cours des dernières années, les expéditions canadiennes de produits et de services liés à l'environnement aux États-Unis ont augmenté. Le Mexique demeure difficile d'accès, bien qu'un certain nombre de sociétés canadiennes aient réussi à faire des percées sur ce marché.

Des possibilités prometteuses existent en Amérique du Sud, notamment au Chili, en Argentine et au Brésil, où l'on s'apprête à lancer un certain nombre de grands projets financés par des IFI. Des entreprises canadiennes explorent énergiquement les possibilités commerciales que pourrait offrir

l'Amérique du Sud, en particulier celles associées aux besoins des secteurs de l'exploitation minière, de l'extraction du pétrole et du gaz et de la transformation des ressources.

Un certain nombre d'entreprises canadiennes ont été attirées par l'essor de la demande dans les pays asiatiques, notamment la Chine, la République de Corée, Taiwan et les membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE). Quelques entreprises canadiennes sont aujourd'hui présentes en Indonésie, en Malaisie, à Singapour et en Thaïlande, où des entreprises ou des consortiums canadiens ont décroché un certain nombre de contrats. Si la plupart des grands projets en Chine sont financés par des IFI, comme la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement, des possibilités semblent s'offrir dans certaines provinces chinoises aux entreprises qui réussissent à forger des alliances avec les administrations et les organismes locaux. L'Inde est un autre pays qui semble offrir des perspectives alléchantes aux fournisseurs canadiens de technologies et de services environnementaux.

En Europe, la réglementation et les normes en matière d'environnement sont devenues un important aspect de la politique commerciale. Les entreprises manufacturières canadiennes intéressées à faire affaire en Europe sont de plus en plus sensibilisées aux avantages de l'homologation à la norme ISO 14000. Cette norme de qualité de la gestion de l'environnement, élaborée sous les soins de l'***Organisation internationale de normalisation*** (ISO), vise notamment à faire en sorte que les entreprises se conforment à la réglementation et aux autres obligations et qu'elles agissent d'une manière responsable sur le plan de l'environnement. Les exportateurs canadiens ont bien réagi au défi que pose la norme ISO 14000. Un nombre croissant d'entreprises ont adopté ces normes, ou s'apprêtent à le faire, et de nombreuses sociétés conseils offrent maintenant des services d'inscription et de formation pour aider les entreprises à obtenir leur homologation à la norme ISO 14000. Les entreprises canadiennes dans le secteur de l'environnement jouent un rôle important en aidant les exportateurs canadiens à se conformer à la norme ISO 14000.

Les IFI sont un intervenant important sur ce marché en raison des engagements croissants qu'ils ont pris à l'égard des projets environnementaux et du fait qu'ils exigent que les projets qu'ils financent soient évalués sous l'angle de leurs répercussions sur l'environnement. En 1997, la Banque mondiale a accordé des prêts d'une valeur dépassant 11,6 milliards de dollars US pour des projets visant à protéger et à améliorer l'environnement ou à soutenir le développement durable. Bien que le Canada continue de marquer des points en gagnant des marchés de services conseils, les grands projets d'investissement demeurent défi imposant pour les entreprises canadiennes.

V. STRUCTURE DE RÉGLEMENTATION ET LIBÉRALISATION DU COMMERCE

À l'échelle mondiale

Les gouvernements sont engagés à fond dans la protection de l'environnement et la prestation de nombreux services environnementaux. Non seulement ont-ils adopté des règlements pour protéger l'environnement, mais ils fournissent eux-mêmes de nombreux services environnementaux. Parce que plusieurs services liés à l'environnement ont des caractéristiques de monopole naturel, comme dans le cas des services de traitement des eaux usées, ou des caractéristiques de biens publics, comme dans le cas du nettoyage des lieux publics, les gouvernements ont été enclins à produire eux-mêmes ces services. La crainte que des monopoles privés puissent exploiter les consommateurs ou que l'entreprise privée ne puisse assurer de manière profitable la prestation de ces services a incité l'État à jouer un rôle de premier plan dans la prestation des services environnementaux. Cependant, la situation est en voie de changer et les gouvernements se retirent progressivement de la prestation de ces services. Lorsqu'il est impossible d'éviter une structure de marché monopolistique, on préfère de plus en plus la réglementation de la propriété privée à la propriété publique, et lorsqu'on ne peut éviter les problèmes propres aux biens publics, le gouvernement confie à contrat la prestation de ces services au secteur privé. Maintenant que ces services ont fait leur entrée sur le marché, l'accent est mis sur les barrières à la participation étrangère.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, les fournisseurs des principaux services environnementaux recourent beaucoup à la présence commerciale comme mode d'approvisionnement. Par conséquent, les obstacles qui limitent la capacité des entreprises d'établir une présence commerciale et d'employer des ressortissants de leur pays d'origine gênent les activités internationales des fournisseurs de services environnementaux. Les régimes d'investissement étranger influent profondément sur les conditions d'accès au marché dans de nombreux pays. Les limites à l'investissement étranger qui risquent d'avoir un impact déterminant sur ce secteur sont notamment : i) l'étendue de la propriété étrangère (c.-à-d. les limites à la participation étrangère au capital), ii) le genre d'entité légale requis (c.-à-d. les exigences relatives à la création d'une société locale), iii) la propriété de certains biens particuliers (c.-à-d. les restrictions à l'achat de sites d'enfouissement) et iv) la portée des opérations (les restrictions quant au nombre de succursales). De même, la nécessité de former une coentreprise avec des fournisseurs locaux limite la marge de manoeuvre des entreprises étrangères au moment de décider de la structure commerciale optimale. De façon plus générale, l'application des critères de besoins économiques pour établir si l'on permettra l'entrée de nouveaux fournisseurs réduit la transparence et donne aux responsables publics un pouvoir discrétionnaire.

Compte tenu de la dépendance du secteur envers des professionnels qualifiés comme les ingénieurs, les limites au mouvement des personnes physiques ont aussi un impact important. Les

conditions de résidence imposées aux gestionnaires et aux administrateurs désavantagent les entreprises étrangères même lorsqu'elles s'appliquent à l'ensemble des fournisseurs.

Même si les gouvernements se retirent progressivement de la fourniture des services environnementaux, les marchés publics jouent toujours un rôle important dans ce secteur. À l'OMC, l'Accord relatif aux marchés publics (ARMP) est une entente plurilatérale qui traite de l'achat des services gouvernementaux. Près de 26 pays signataires de l'ARMP (principalement des pays développés) ont inscrit une gamme complète de services environnementaux parmi les engagements qu'ils ont pris, sous réserve de certaines restrictions. Mais cela ne garantit pas que tous les achats de tels services se feront dans un cadre non discriminatoire. À titre d'exemple, les exigences relatives à « l'achat local », les créneaux sectoriels réservés et le fait que les administrations infra-nationales ne sont pas assujetties à l'Accord rendent l'accès aux projets publics difficile pour les sociétés étrangères. En outre, les règles liées à l'ARMP s'appliquent uniquement au delà de certains seuils définis par chaque pays dans les annexes de l'Accord.

De nombreux services environnementaux (p. ex. le traitement des eaux usées) ont tendance à favoriser un monopole naturel en raison des coûts fixes élevés de l'entrée sur ce marché. Les gouvernements ont généralement ressenti le besoin de réglementer les prix et la qualité dans ces domaines. Cependant, ces monopoles peuvent entraver l'accès des fournisseurs étrangers ou peuvent décider de ne pas acheter de services environnementaux sur le marché international.

Tel que mentionné précédemment, outre la participation directe de l'État, le secteur des services environnementaux est assujetti à une gamme étendue de règlements. Tout d'abord, il y a la réglementation applicable à l'ensemble des industries qui influe sur la demande de services environnementaux. Il y a aussi la réglementation visant directement certains services environnementaux tels que les restrictions en matière de planification urbaine sur l'emplacement des sites d'enfouissement. Dans bien des cas, ces règlements visent à corriger des imperfections du marché. Cependant, lorsque la réglementation est plus onéreuse que nécessaire pour atteindre l'objectif visé, elle peut entraîner une distorsion du marché et hausser les coûts.

La réglementation environnementale est habituellement de nature technique et ne restreint pas la façon dont les entreprises offrent leurs services. En outre, depuis quelque temps, l'accent est mis davantage sur les stimulants économiques que sur les contrôles étatiques. Un exemple nous est fourni par les droits d'émission, qui imposent aux entreprises de verser une taxe sur leur pollution correspondant aux dommages causés. Il demeure possible que la réglementation intérieure favorise les fournisseurs locaux au détriment de leurs concurrents internationaux. À titre d'exemple, des obstacles au commerce peuvent découler des coûts, des délais et des incertitudes engendrés par la réglementation et la politique d'application de cette réglementation. Il est important de veiller à ce que les normes environnementales soient établies de manière à ne pas devenir éventuellement des obstacles techniques au commerce.

Dans le contexte de l'intégration économique régionale, la Zone de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) a identifié les biens et services environnementaux parmi les quinze secteurs prioritaires qui pourraient donner lieu à une libéralisation volontaire. Dans le cadre des travaux préparatoires aux consultations à venir, on a établi une liste consolidée des services environnementaux qui seraient visés par un accord. Les travaux de l'APEC dans ce domaine se poursuivent, mais l'OCDE et l'OMC représentent maintenant les principales instances où seront débattues et analysées les questions relatives aux services environnementaux en vue des négociations de l'AGCS.

Et au Canada...

L'industrie canadienne de l'environnement compte sur les ventes aux secteurs public et privé, le premier étant le marché intérieur le plus important pour les services environnementaux. Ainsi, les municipalités sont les principaux acheteurs de services de traitement et de recyclage des déchets solides et de protection de l'environnement.

La réglementation du secteur des services environnementaux est partagée entre les paliers fédéral, provincial et municipal. La plus grande partie de la réglementation canadienne a trait à la protection de l'environnement. Les municipalités appliquent aussi des exigences de zonage qui limitent le choix des emplacements des sites d'enfouissement sanitaire.

Les politiques gouvernementales en matière de protection de l'environnement ont joué un rôle de premier plan dans la croissance de l'industrie des services environnementaux. Plus récemment, les gouvernements ont tenté d'atténuer l'impact des coûts élevés de l'application de la réglementation en transférant au secteur privé plus de responsabilités en matière de contrôle environnemental. L'élaboration d'une stratégie de prévention de la pollution au Canada en 1995 a signalé un changement de cap au palier fédéral, où l'on est passé de la gestion à la prévention de la pollution. L'orientation nouvelle privilégie la promotion de stratégies de conservation efficientes, grâce auxquelles les entreprises privées contribueront à l'atteinte de l'objectif plus vaste du développement durable.

Alors que les gouvernements, à tous les niveaux, recourent de moins en moins à une réglementation rigoureuse, les accords volontaires adoptés par l'industrie pour limiter les toxines et prévenir la pollution se multiplient. Entre autres exemples, il y a le Programme de gestion responsable de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques (ACFPC), le Conseil canadien des accidents industriels majeurs (CCAIM) et le programme Accélération de la réduction et de l'élimination des toxiques (ARET). Une enquête GlobeScan réalisée en 1996 auprès de 100 spécialistes du développement durable provenant principalement des pays de l'OCDE a fait ressortir l'importance croissante des stratégies volontaires. Ces codes volontaires ne devraient pas être ignorés dans le contexte du commerce et de la concurrence internationale.

L'influence exercée par les gouvernements sur l'industrie de l'environnement au Canada va bien au delà de leur rôle de régulation: le secteur public est un important acheteur de biens et de services environnementaux. De fait, les municipalités représentent plus de 50 p. 100 du marché intérieur. En outre, dans le cadre de sa politique d'achat générale, le gouvernement du Canada s'est engagé à mener toutes ses activités d'une manière responsable sur le plan de l'environnement. De nombreuses provinces ont également mis en place des procédures d'achat « vertes ».

VI. ANALYSE DES ENGAGEMENTS DE L'AGCS VISANT LES SERVICES ENVIRONNEMENTAUX

Les engagements horizontaux dont il faut tenir compte...

Comme nous l'avons mentionné, tous les membres ont pris des engagements à l'égard des principes élémentaires de la libéralisation du commerce des services, y compris celui du traitement de la nation la plus favorisée (NPF). En outre, plusieurs membres se sont entendus sur certaines questions et restrictions horizontales élémentaires qui s'appliquent à tous les secteurs. Celles-ci englobent des mesures de vaste portée relatives à l'investissement, aux transactions immobilières, aux subventions gouvernementales, à la fiscalité et au mouvement temporaire des personnes physiques. Pour évaluer toute la portée de la libéralisation du commerce, il faut examiner les restrictions horizontales simultanément aux engagements spécifiques au secteur.

Deux cas de restrictions horizontales peuvent être particulièrement pertinents dans le cas des services environnementaux. La liste des engagements de l'Union européenne (qui s'applique à tous les États membres) précise que les services considérés comme des services publics (ce qui comprend les services environnementaux), au niveau national ou local, peuvent faire l'objet de monopoles publics ou de droits exclusifs accordés à des exploitants privés. La liste de la Turquie mentionne aussi que les services publics sont fournis par des monopoles publics; ces secteurs sont donc fermés à l'investissement privé. Ces restrictions touchent directement les concurrents étrangers qui tentent d'entrer sur les marchés de l'UE et de la Turquie.

...à la lumière des engagements spécifiques au secteur

Les autres engagements sont définis dans les listes sectorielles de chaque pays membre. Sauf indication contraire, pour les industries de services figurant sur la liste d'un pays membre, celui-ci souscrit aux obligations élémentaires de l'AGCS concernant le traitement national et l'accès au marché.

À la suite de l'Uruguay Round et des accessions subséquentes, 49 pays membres de l'OMC ont pris des engagements dans au moins un sous-secteur des services environnementaux. Toutefois, l'Union européenne a adopté une liste consolidée pour tous ses États membres. La Nouvelle-Calédonie, un territoire de la France, a également pris des engagements à l'égard des services environnementaux, portant à 50 le nombre total des pays ayant pris des engagements dans ce secteur. Le tableau 2 de l'annexe B énumère les pays ayant contracté des engagements dans les divers sous-secteurs des services environnementaux. Le nombre d'engagements dans chacun des sous-secteurs est à peu près égal; 41 pays ont pris des engagements à l'égard des services de traitement des eaux usées et des « autres » services environnementaux, tandis que 42 pays ont contracté des engagements à l'égard des services d'hygiène publique et des services connexes,

ainsi que des services d'élimination des déchets. Un nombre légèrement inférieur de pays ont pris des engagements à l'égard de segments particuliers d'autres services environnementaux. Même si de nombreux pays membres de l'OMC n'ont pas pris d'engagements dans l'un ou l'autre de ces sous-secteurs, selon le Secrétariat de l'organisme, les membres qui ont contracté des engagements représentent plus de 86 p. 100 du PIB de l'ensemble des pays membres.

L'analyse du niveau d'engagement peut se faire en répartissant les engagements pris entre les catégories suivantes : engagement complet (aucune limitation, ce qui suppose une libéralisation complète), engagement partiel (qui comporte certaines limitations) et aucun engagement (non lié). Les tableaux 1A et 1B renferment les résultats de cette analyse des listes d'engagements des divers pays. Étant donné que les engagements à l'égard de la présence des personnes physiques sont généralement très limités dans tous les sous-secteurs, l'analyse qui suit se concentre sur la prestation transfrontière, la consommation à l'étranger et la présence commerciale. On observe des différences significatives entre les pays participants quant au caractère obligatoire et à la rigueur des engagements figurant sur leur liste respective. Seul l'Équateur a contracté des engagements complets à l'égard de tous les modes d'approvisionnement et pour toute la gamme des services environnementaux. Le Rwanda a également pris des engagements complets, mais uniquement à l'égard des services d'hygiène publique et des services semblables.

Tableau 1A
Analyse numérique des engagements pris par les membres à l'égard des services environnementaux

Sous-secteur	Prestation transfrontière				Consommation à l'étranger			Présence commerciale		
	Entier	Partiel	Non lié*	Aucun	Entier	Partiel	Aucun	Entier	Partiel	Aucun
Services de traitement des eaux usées	3	6	8	10	10	13	4	2	25	0
Services d'élimination des déchets	3	6	7	10	10	12	4	2	24	0
Services d'hygiène publique et services semblables	5	5	8	10	12	11	4	3	25	0

Notes :
1. Un engagement complet est indiqué par « aucun » dans la colonne « Accès au marché » de la liste des engagements.
2. Il y a engagement partiel lorsque certaines limitations sont inscrites dans la colonne « Accès au marché » de la liste des engagements.
3. Aucun engagement est indiqué par « non lié » dans la colonne « Accès au marché » de la liste des engagements.
4. Non lié* signifie que l'engagement ne fait l'objet d'aucune limitation parce que ce mode de prestation a été jugé « techniquement non faisable ».
5. L'UE est considérée comme un seul membre.

La prestation transfrontière et la consommation à l'étranger ont généralement peu d'importance dans le cas des services environnementaux, mais il demeure possible d'utiliser ces modes de prestation pour certains services de soutien. Les membres diffèrent dans leur jugement à l'égard de la faisabilité de la

ainsi que des services d'élimination des déchets. Un nombre légèrement inférieur de pays ont pris des engagements à l'égard de segments particuliers d'autres services environnementaux. Même si de nombreux pays membres de l'OMC n'ont pas pris d'engagements dans l'un ou l'autre de ces sous-secteurs, selon le Secrétariat de l'organisme, les membres qui ont contracté des engagements représentent plus de 86 p. 100 du PIB de l'ensemble des pays membres.

L'analyse du niveau d'engagement peut se faire en répartissant les engagements pris entre les catégories suivantes : engagement complet (aucune limitation, ce qui suppose une libéralisation complète), engagement partiel (qui comporte certaines limitations) et aucun engagement (non lié). Les tableaux 1A et 1B renferment les résultats de cette analyse des listes d'engagements des divers pays. Étant donné que les engagements à l'égard de la présence des personnes physiques sont généralement très limités dans tous les sous-secteurs, l'analyse qui suit se concentre sur la prestation transfrontière, la consommation à l'étranger et la présence commerciale. On observe des différences significatives entre les pays participants quant au caractère obligatoire et à la rigueur des engagements figurant sur leur liste respective. Seul l'Équateur a contracté des engagements complets à l'égard de tous les modes d'approvisionnement et pour toute la gamme des services environnementaux. Le Rwanda a également pris des engagements complets, mais uniquement à l'égard des services d'hygiène publique et des services semblables.

Tableau 1A
Analyse numérique des engagements pris par les membres à l'égard des services environnementaux

Sous-secteur	Prestation transfrontière				Consommation à l'étranger			Présence commerciale		
	Entier	Partiel	Non lié*	Aucun	Entier	Partiel	Aucun	Entier	Partiel	Aucun
Services de traitement des eaux usées	3	6	8	10	10	13	4	2	25	0
Services d'élimination des déchets	3	6	7	10	10	12	4	2	24	0
Services d'hygiène publique et services semblables	5	5	8	10	12	11	4	3	25	0

Notes :
1. Un engagement complet est indiqué par « aucun » dans la colonne « Accès au marché » de la liste des engagements.
2. Il y a engagement partiel lorsque certaines limitations sont inscrites dans la colonne « Accès au marché » de la liste des engagements.
3. Aucun engagement est indiqué par « non lié » dans la colonne « Accès au marché » de la liste des engagements.
4. Non lié* signifie que l'engagement ne fait l'objet d'aucune limitation parce que ce mode de prestation a été jugé « techniquement non faisable ».
5. L'UE est considérée comme un seul membre.

La prestation transfrontière et la consommation à l'étranger ont généralement peu d'importance dans le cas des services environnementaux, mais il demeure possible d'utiliser ces modes de prestation pour certains services de soutien. Les membres diffèrent dans leur jugement à l'égard de la faisabilité de la

prestation transfrontière. Dans chacun des trois sous-secteurs, de nombreux membres ont indiqué que la prestation transfrontière de ces services n'étaient pas techniquement faisable. D'autres membres ont pris des engagements complets ou n'ont pris aucun engagement à l'égard de la prestation transfrontière. Dans chaque sous-secteur, un nombre beaucoup plus élevé de membres ont pris des engagements complets à l'égard de la consommation à l'étranger (entre 10 et 12) qu'à l'égard de la prestation transfrontière (entre 3 et 5). La plupart des engagements à l'égard de la présence commerciale sont de portée limitée. De nombreuses restrictions visant la présence commerciale figurent dans la section horizontale et s'appliquent à tous les secteurs, y compris celui des services environnementaux.

Tableau 1B
Analyse numérique des engagements pris par les membres à l'égard des services environnementaux
(Analyse détaillée des colonnes ombragées du tableau 1A)

Secteur	Prestation transfrontière			Consommation à l'étranger			Présence commerciale			Restrictions à la couverture sectorielle
	Restrictions horizontales seulement	Restrictions spécifiques au secteur		Restrictions horizontales seulement	Restrictions spécifiques au secteur		Restrictions horizontales seulement	Restrictions spécifiques au secteur		
		AM	TN		AM	TN		AM	TN	
Services de traitement des eaux usées	1	0	0	5	0	0	14	2	1	11
Services d'élimination des déchets	1	0	0	6	0	0	13	6	1	11
Services d'hygiène publique et services semblables	1	0	0	6	0	0	20	0	1	10

Notes :
1. Certains membres ont maintenu des restrictions à la couverture sectorielle ainsi que des restrictions horizontales et spécifiques au secteur. Par conséquent, le total des chiffres figurant sur les diverses lignes ne correspond pas au nombre de membres ayant des restrictions.
2. AM signifie accès au marché.
3. TN signifie traitement national.
4. L'UE est considérée comme un seul membre.

Restrictions générales

Même si 50 pays ont présenté une liste d'engagements à l'égard des services environnementaux, ces engagements comportent des restrictions. Une carte montrant certaines de ces restrictions par région est présentée à l'annexe B. Les obstacles les plus importants semblent viser l'investissement ou

l'établissement, l'entrée et le séjour des gestionnaires, des professionnels et des spécialistes engagés dans la prestation des services, ainsi que les pratiques en matière de marchés publics.

Plusieurs engagements font l'objet de restrictions parce les pays membres ont choisi d'exclure certains services dans divers secteurs. Il y a une variation considérable dans la portée et la nature des exclusions; certains pays vont jusqu'à restreindre leurs engagements aux seuls services de consultation. Il est également notable que de nombreux membres aient précisé que leurs engagements n'englobent pas les fonctions de services publics, peu importe qu'elles appartiennent à une administration locale, régionale ou centrale ou qu'elles soient exploitées ou cédées à contrat par ces administrations. L'AGCS vise tout service offert sur une base commerciale et, en règle générale, il permet l'exclusion de tout service fourni dans l'exercice de l'autorité gouvernementale. Mais on ne s'entend pas toujours sur ce que signifie exactement l'expression « base commerciale ».

Comme il ressort du tableau 1B ci-dessus, il y a relativement peu de restrictions spécifiques au secteur pour l'accès au marché. Une restriction identifiée par de nombreux pays est l'obligation d'obtenir une licence. Mais il est à noter que l'obligation d'obtenir une licence doit figurer dans la liste des engagements uniquement si elle sert à appliquer une restriction quantitative ou qu'elle exerce une discrimination entre fournisseurs nationaux et étrangers. Il y a aussi un cas où l'on retrouve des contingents numériques explicites, un autre où il est précisé que le nombre de licences émises peut être limité et deux cas où l'établissement est assujetti à un critère de besoins économiques. Deux pays ont indiqué qu'il existait des monopoles dans les services de contrôle des gaz d'échappement des voitures et des camions, tandis qu'un autre a identifié des monopoles pour certaines catégories de déchets. Parmi les autres limitations, on retrouve des restrictions de juridiction et l'exigence d'élire domicile dans le pays pour offrir des services de collecte des déchets.

En ce qui a trait au traitement national, la seule restriction relevée est qu'un pays a conservé le droit de ne pas accorder le traitement national aux entités où la participation étrangère au capital dépasse 49 p. 100.

Les restrictions au Canada

Le Canada a pris des engagements à l'égard de tous les services environnementaux. Cela comprend des engagements pour les « autres » services environnementaux suivants : les services d'épuration des gaz d'échappement, les services de réduction du bruit, les services de protection de la nature et des paysages et les autres services environnementaux non classés ailleurs. La seule restriction indiquée est que la présence des personnes physiques demeure non liée sauf indication contraire dans la section horizontale.

Dans la section horizontale, le Canada permet l'entrée et le séjour temporaire des personnes physiques appartenant à l'une des catégories suivantes : dirigeants, gestionnaires, spécialistes et professionnels ayant les titres de compétence et qualifications nécessaires et les personnes mutées au sein des entreprises. Ces engagements ne portent que sur les séjours de courte durée au Canada et n'influent pas sur la politique du Canada en matière d'immigration.

Dans la section horizontale également, le Canada limite l'acquisition et le contrôle d'une entreprise canadienne par des non-Canadiens. Toute acquisition directe d'une entreprise canadienne dont l'actif est égal ou supérieur à un seuil monétaire établi annuellement et publié en février de chaque année dans le *Gazette du Canada* nécessite une approbation. En 1998, ce seuil était fixé à 179 millions de dollars CA pour les pays membres de l'OMC.

VII. OBJECTIFS CANADIENS PROPOSÉS EN VUE DES NÉGOCIATIONS DE L'AGCS 2000

L'objectif du Canada en vue de la prochaine ronde de négociations de l'AGCS est d'améliorer la qualité et le nombre de listes présentées par des pays membres. Au terme d'une analyse préliminaire, les éléments suivants ont été retenus comme objectifs possibles des négociations pour l'industrie des services environnementaux (la liste est partielle et pourrait être remaniée) :

- S'assurer d'un meilleur accès au marché par l'entremise d'une *présence commerciale* en négociant des restrictions moins sévères concernant l'investissement et la nationalité, ainsi qu'une simplification des règles relatives à la forme des entités que peuvent constituer à l'étranger les entreprises canadiennes.

- Obtenir de meilleures conditions d'accès pour les professionnels et les personnes physiques.

- Améliorer les règles de transparence et s'assurer de la cohérence de la réglementation intérieure afin de faciliter l'entrée des étrangers.

- Parvenir à une plus grande libéralisation dans diverses autres industries de services professionnels étant donné que ces industries chevauchent l'industrie des services environnementaux ou sont complémentaires de celle-ci.

- Accroître le nombre de pays offrant des engagements complets dans l'industrie des services environnementaux.

VIII. DONNEZ-NOUS VOTRE OPINION

Les personnes que l'exportation des services environnementaux canadiens intéresse peuvent aider le gouvernement à préciser ces objectifs généraux en fournissant des renseignements sur leurs activités et leurs expériences internationales particulières. Les questions qui suivent visent à servir de lignes directrices pour la formulation de vos commentaires.

- Veuillez décrire brièvement vos principales activités internationales et indiquer les pays où vous faites le plus d'affaires?

- Dans l'ordre, quelles sont les méthodes les plus importantes par lesquelles vous rejoignez vos clients étrangers :
  - Établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale).
  - Envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger.
  - Courrier.
  - Téléphone.
  - Télécopieur.
  - Transmission de vos services par voie électronique sur Internet.
  - Visite du client étranger à votre établissement au Canada.

- Pour l'avenir, prévoyez-vous que vos méthodes de prestation internationale de services changeront par rapport à celles énumérées ci-dessus? Veuillez décrire tout changement.

- Prévoyez-vous que vos activités internationales prendront de l'expansion dans l'avenir? Veuillez identifier les pays qui vous intéressent et le genre d'activités que vous voudriez entreprendre.

- Si votre entreprise a réduit ou cessé ses activités internationales, est-ce à cause

  1. d'obstacles à l'accès aux marchés étrangers,
  2. d'un manque d'occasions de participer à des marché publics,
  3. d'un manque de compétitivité commerciale,
  4. d'un autre obstacle : _____?

- Veuillez indiquer toute mesure particulière qui a gêné les activités internationales de votre entreprise?

- La négociation d'une entente multilatérale sur le commerce des services pourrait bien comporter un échange de concessions dans le cadre duquel chaque pays consentirait à libéraliser davantage

son marché intérieur. Y a-t-il des mesures canadiennes touchant votre secteur qui, selon vous, ne devraient pas être libéralisées? Pourquoi?

- À votre avis, quelles sont les priorités en ce qui a trait à la libéralisation du commerce des services? (Veuillez classer les éléments suivants par ordre décroissant d'importance.)
  1. Mesures favorisant l'achat auprès de sociétés locales.
  2. Limites ou restrictions relatives à l'investissement.
  3. Restrictions relatives à la forme d'établissement commercial (p. ex. partenariat, co-entreprise, etc.).
  4. Restrictions relatives à l'immigration ou à l'entrée temporaire.
  5. Nombre limite de fournisseurs de services sur le marché (contingent, droit exclusif, etc.).
  6. Non-reconnaissance des titres de compétence professionnelle.
  7. Manque de transparence des régimes locaux de licences et de pratique professionnelle.
  8. Restrictions relatives à l'accès aux projets de marchés publics.
  9. Subventions et stimulants fiscaux.
  10. Exigences en matière de licences.
  11. Exigences en matière de qualification.
  12. Restrictions relatives à l'utilisation des dénominations sociales.
  13. Exigences relatives à la résidence ou à la citoyenneté.
  14. Restrictions relatives à l'établissement des honoraires.
  15. Pratiques déloyales en matière de soumissions.
  16. Contrôles des changes.
  17. Autres _____

La définition actuelle des services environnementaux dans l'AGCS n'englobe que les services de traitement des eaux usées, les services d'élimination des déchets, les services d'hygiène publique et services connexes, ainsi que les autres services environnementaux (p. ex. l'épuration des gaz d'échappement, les services de réduction du bruit, les services de protection de la nature et des paysages et les autres services environnementaux non inclus ailleurs). Selon vous, cette classification devrait-elle être modifiée afin d'inclure une gamme plus étendue de services visant à protéger et à préserver l'environnement? Quelles activités aimeriez-vous voir ajouter à cette définition plus large?

Si vous désirez faire connaître votre point de vue au gouvernement, veuillez transmettre vos commentaires à l'adresse suivante :

AGCS 2000
Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
À l'attention de : Robert Ready
Téléphone : (613) 954-2354
Fax : (613) 952-0540
Courriel : ready.robert@ic.gc.ca

IX. REMERCIEMENTS ET RÉFÉRENCES

La plupart des renseignements que renferme le présent document sont tirés des sources suivantes :

L'industrie de l'environnement - Aperçu et perspectives : cadre de compétitivité sectorielle produit par la Direction générale des affaires environnementales, d'Industrie Canada.

Le Canada dans le cadre de la mondialisation : aperçu statistique de l'économie du secteur des services au Canada, produit par la Direction générale du secteur des services et grands projets, d'Industrie Canada.

Les services environnementaux : note documentaire produite par le Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce.

Assessing Barriers to Trade in Services - Environmental Services : aperçu du secteur des services environnementaux et analyse des principaux obstacles au commerce des services environnementaux, produits par le groupe de travail de l'OCDE du Comité sur le commerce extérieur.

X. AUTRES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS

Au sujet de l'industrie des services environnementaux ou des industries de services en général

Vous trouverez des renseignements supplémentaires au sujet de l'industrie des services environnementaux sur le site Web *Strategis*, à la rubrique *Information d'affaires par secteur* :

http://strategis.ic.gc.ca

Vous pouvez aussi communiquer avec :

M. Pierre Ricard-Desjardins
Direction générale des affaires environnementales
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-1854
Fax : (613) 954-3430
Courriel : ricarddesjardins.pierre@ic.gc.ca

Au sujet de l'AGCS

Le texte légal de l'AGCS fait partie de *l'Acte final reprenant les résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round*, disponible dans toutes les librairies gouvernementales. Il est aussi accessible au public sur le site Web de l'OMC, à l'adresse suivante :

http://www.wto.org/wto/legal/finalact.htm

Le site Web de l'OMC renferme aussi des documents d'information supplémentaires sur la structure de l'AGCS et les récentes négociations sectorielles, à l'adresse suivante :

http://www.wto.org/wto/services/services.htm.

L'Union européenne présente aussi un examen pratique des engagements pris dans le cadre de l'AGCS de l'OMC sur son site Web :

http://gats-info.eu.int/

Vous pouvez aussi communiquer avec

M. Paul Henry
Analyste des politiques
Direction de la politique commerciale sur les services
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson
125, Promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 944-0487
Fax : (613) 944-0058
Courriel : paul.henry@dfait-maeci.gc.ca

Pour plus d'information sur le programme AGCS 2000

Visitez le site Web d'Industrie Canada consacré aux industries de services, à l'adresse suivante :

http://services2000.ic.gc.ca

Autre lien utile pour obtenir des renseignements sur Internet

La United States International Trade Commission (USITC) est un organisme fédéral indépendant, ayant un statut quasi judiciaire, qui fournit des services objectifs de spécialistes en commerce aux instances législatives et exécutives du gouvernement américain, qui évalue l'incidence des importations sur les entreprises américaines et qui entreprend des actions contre certaines pratiques commerciales déloyales comme les contrefaçons de brevets, de marques de commerce ou de droits d'auteur. Les analystes et les économistes de la Commission font des recherches et publient des rapports sur les industries américaines et les tendances mondiales qui les concernent.

Son site Web se trouve à l'adresse suivante : http://www.usitc.gov/

ANNEXE A
DÉFINITIONS ET GLOSSAIRE TERMINOLOGIQUE DE L'AGCS

Balance des paiements — Écart entre les revenus et les dépenses d'un pays sur les marchés étrangers provenant des exportations et des importations de biens et de services et des opérations gouvernementales.

Définition des services environnementaux — La plupart des pays utilisent la Classification sectorielle des services de l'Organisation mondiale du commerce pour définir les services environnementaux aux fins des engagements qu'ils ont pris dans ces industries. Ce secteur correspond à la Classification centrale des produits (CCP) des Nations unies, au niveau de quatre chiffres. La définition englobe les services suivants :

- *Les services de traitement des eaux usées (CCP 9401)* : Les services de collecte, de traitement et d'élimination des eaux usées. Cela exclut les services de collecte, d'épuration et de distribution de l'eau. La définition exclut également la construction, la réparation et la modification des égouts.
- *Les services d'enlèvement des déchets (CCP 9402)* : Les services de collecte et d'élimination des déchets, les services de collecte des ordures, détritus, rebuts et déchets (ménagers, commerciaux et industriels), les services de transport et d'élimination, ainsi que les services de réduction des déchets. Sont exclus le commerce et la vente en gros des déchets et des matériaux de récupération. Sont exclus également les services de R-D qui se rattachent aux questions environnementales.
- *Les services d'hygiène publique et services semblables (CCP 9403)* : Les services d'hygiène publique et les services semblables englobent les services extérieurs de balayage et d'enlèvement de la neige et de la glace. Sont exclus les services de désinfection et d'extermination pour les bâtiments ainsi que les services de lutte contre les parasites pour les exploitations agricoles.
- *Autres services environnementaux*, y compris :
  - *Les services d'épuration des gaz d'échappement (CCP 9404)* : Les services de surveillance et de contrôle des émissions des polluants rejetés dans l'air, à partir de sources mobiles ou stationnaires, et les services de mesure, de contrôle et de réduction de la concentration des polluants dans l'air ambiant.
  - *Les services de réduction du bruit (CCP 9405)* : Les services de surveillance, de contrôle et de réduction de la pollution par le bruit, par exemple la réduction du bruit causé par la circulation dans les régions urbaines.
  - *Les services de protection de la nature et des paysages (CCP 9406)* : Les services de protection des systèmes écologiques, par exemple les lacs, les côtes et les eaux côtières, les terres sèches, etc., y compris leur faune, leur flore et leurs habitats respectifs. Les services qui consistent en des études des liens entre l'environnement et le climat (p. ex. l'effet de serre), y compris l'évaluation des catastrophes naturelles et les services de lutte contre la pollution. Les services de protection des paysages non classés ailleurs. Sont exclus les services d'évaluation forestière et d'atténuation des dommages.

- *Les autres services environnementaux non classés ailleurs (CCP 9409)* : Par exemple les services de surveillance des pluies acides, de contrôle et d'évaluation des dommages.

Droits exclusifs — Lorsque la capacité de fournir certains services est limitée à une ou des entreprises particulières.

Engagement — Mesure qui touche habituellement l'accès au marché et le traitement national et qui a une incidence sur le commerce international des services. Les engagements sont énumérés dans des listes nationales et précisent les industries de services et les modes d'approvisionnement visés.

Engagement horizontal — Engagement qui s'applique au commerce international dans plusieurs industries de services. En général, les engagements horizontaux imposent des limites à l'accès au marché ou au traitement national.

Engagement limité — Engagement qui ne peut être assorti de restrictions plus rigoureuses par la suite; seule une plus grande libéralisation est permise (sauf s'il y a versement de la pénalité convenue).

Entente sur les marchés publics — L'une des deux ententes multilatérales dont les membres de l'OMC ne sont pas tous signataires. Elle vise à ouvrir le plus possible ce marché à la concurrence internationale. L'entente cherche à rendre les lois, les règlements, les procédures et les pratiques relatives aux marchés publics plus transparents et à s'assurer que les gouvernements ne protègent pas les produits ou les fournisseurs intérieurs et n'exercent pas de discrimination contre les produits et fournisseurs étrangers.

Forme organisationnelle — Structure d'une entreprise (société, partenariat, etc.).

Impossibilité technique — Chose que la technologie ne permet pas de réaliser.

Mesure — Loi, règlement, règle, procédure, décision ou action administrative ayant une incidence sur le commerce des services. Les mesures peuvent viser : 1) l'achat, le paiement ou l'utilisation d'un service; 2) l'accès, par un fournisseur de services, à des services qui doivent être accessibles au public et l'utilisation de ces services; 3) la capacité d'un fournisseur de services d'établir une présence, y compris une présence commerciale, dans un pays hôte.

Mesures de sauvegarde — Mesures visant à suspendre des engagements dans certaines situations d'urgence.

Modes de prestation :

- *Commerce de services transfrontière (mode 1)* — Commerce entre le territoire d'un pays membre et le territoire d'un autre pays membre, sans déplacement du fournisseur de services, par exemple l'envoi de plans d'ingénierie par câble ou par satellite.
- *Consommation à l'étranger (mode 2)* — Services consommés ou achetés par les ressortissants d'un pays membre dans le territoire d'un autre pays membre où ces services sont offerts, par exemple les services touristiques, qu'on ne peut consommer qu'en se rendant dans l'autre pays.
- *Présence commerciale (mode 3)* — Tout type d'entreprise ou d'établissement professionnel, y compris les succursales et les agences, par exemple un investissement direct dans le pays hôte.
- *Mouvement temporaire d'une personne physique (mode 4)* — Présence temporaire de personnes physiques sur un marché aux fins de fournir des services, par exemple les professionnels ou les employés d'un fournisseur de services.

Non lié — Décrit une situation où un membre de l'OMC désire conserver la possibilité d'adopter ou de maintenir des mesures contraires aux obligations relatives à l'accès au marché et au traitement national.

Pays membres — Les États signataires de l'Organisation mondiale du commerce et, par conséquent, de l'AGCS.

Personne juridique — Toute entité juridique dûment constituée ou autrement organisée dans le cadre d'une loi applicable, à but lucratif ou non, de propriété privée ou gouvernementale; comprend les sociétés, les fiducies, les partenariats, les coentreprises, les entreprises à propriétaire unique et les associations (à l'exclusion des succursales et des agences).

Personne physique — Personne qui est un ressortissant d'un pays selon la loi de ce pays ou, dans le cas d'un pays qui n'a pas de ressortissants (par exemple les territoires), une personne qui possède un droit de résidence permanente selon la loi de ce pays.

Traitement de la nation la plus favorisée — Un service ou un fournisseur de services d'un pays membre de l'OMC doit être traité de façon aussi favorable qu'un service ou un fournisseur de services de tout autre pays.

Traitement national — Les services et les fournisseurs de services étrangers doivent être traités de façon non moins favorable que leurs homologues nationaux.

ANNEXE B

RÉSUMÉ DES ENGAGEMENTS DE L'AGCS VISANT LES SERVICES ENVIRONNEMENTAUX

La présente annexe résume les engagements et les restrictions (visant les services environnementaux) auxquels se sont soumis les membres de l'OMC. La première section traite des restrictions horizontales qui s'appliquent à tous les secteurs (y compris les services environnementaux), tandis que la deuxième section referme des détails sur les engagements visant spécifiquement le secteur des services environnementaux. Pris globalement, ces engagements constituent le point de départ des négociations de l'AGCS 2000. Par souci de brièveté, nous avons regroupé les engagements sectoriels par région, en nous limitant aux principaux partenaires commerciaux du Canada. On peut obtenir des renseignements complets sur tous les engagements des membres de l'OMC sur demande ou en consultant notre site Web, à l'adresse suivante : http://services2000.ic.gc.ca. L'annexe A renferme un glossaire des termes utilisés dans la présente section.

RESTRICTIONS HORIZONTALES

Ces restrictions résument en gros les mesures générales visant la présence commerciale et l'investissement, les restrictions relatives aux transactions immobilières, les subventions gouvernementales et la fiscalité, ainsi que le mouvement temporaire des personnes physiques. En outre, de nombreux pays ont énuméré des marchés qui pourraient faire l'objet de droits ou de monopoles exclusifs. À titre d'exemple, dans tous les États membres de l'Union européenne, les services considérés comme étant des services publics au niveau national ou local peuvent être assujettis à des monopoles publics ou à des droits exclusifs accordés à des exploitants privés. Les engagements horizontaux ont préséance sur tout engagement sectoriel. Afin de saisir toute la portée de la libéralisation du commerce, les engagements horizontaux doivent être examinés simultanément aux engagements sectoriels.

1. Présence commerciale et restrictions à l'investissement

L'acquisition et le contrôle d'une société nationale par des intérêts étrangers peuvent être assujettis à des plafonds d'investissement, à des restrictions quant aux éléments d'actif pouvant être détenus et à des exigences quant à la constitution en société et à la présence locale; ils peuvent aussi nécessiter l'approbation du gouvernement. Ainsi, le Canada exige l'approbation de toutes les acquisitions directes d'entreprises canadiennes dont l'actif dépasse un montant établi annuellement et publié en février de chaque année dans la *Gazette du Canada*. En 1998, ce seuil était fixé à 179 millions $CAN pour les pays membres de l'OMC. En outre, plusieurs pays exigent que la majorité du personnel soit recrutée localement.

2. Restrictions relatives aux transactions immobilières

De nombreux pays restreignent l'achat de biens immobiliers et de terrains. L'imposition de conditions de nationalité et d'exigences de dépôt est relativement courante. Souvent, ces règles sont établies par des instances infra-fédérales et peuvent être extrêmement complexes. Plutôt que d'assujettir la réglementation nationale en matière immobilière à des restrictions, les règles de l'AGCS exigent la transparence et l'accès à l'information au sujet de ces règlements.

3. Subventions gouvernementales et fiscalité

Afin de clarifier les questions de fiscalité intérieure et d'accès aux subventions, les pays membres ont ajouté des commentaires spécifiques à leur liste. Les étrangers peuvent ne pas être admissibles à certaines subventions ou, dans des circonstances particulières, être assujettis à un taux d'imposition différent. Ainsi, les États-Unis se réservent le droit d'appliquer des impôts plus élevés à un ressortissant, un résidant ou une société d'un pays étranger qui exige des impôts discriminatoires ou extraterritoriaux d'un ressortissant, d'un résidant ou d'une société des États-Unis. Tous les pays conservent leur souveraineté sur les questions intérieures touchant la fiscalité et les subventions.

4. Mouvement de personnes physiques

En général, l'AGCS n'interdit pas aux membres d'appliquer des mesures pour réglementer l'entrée des personnes physiques, y compris leur séjour temporaire, sur leur territoire. Le mouvement des personnes physiques n'est pas lié dans la plupart des listes d'engagements. Toutefois, les membres se sont pour la plupart engagés à permettre l'entrée temporaire lorsqu'il s'agit du transfert de personnes travaillant pour une société (gestionnaires, membres de la direction et experts), du personnel participant à l'établissement d'une entreprise et des vendeurs de services. La question de l'entrée permanente n'est pas abordée dans l'AGCS et demeure la prérogative des responsables locaux de l'immigration.

ENGAGEMENTS VISANT L'INDUSTRIE DES SERVICES ENVIRONNEMENTAUX

Cette section décrit les engagements et les restrictions sectoriels à l'égard de l'accès au marché et du traitement national figurant dans les listes des divers pays. Au total, 50 pays ont présenté des listes d'engagements pour l'industrie des services environnementaux, mais le niveau d'engagement varie sensiblement d'une région et d'un pays à l'autre. Pour faciliter la présentation, l'examen des engagements sectoriels est regroupé par région et se limite aux principaux partenaires commerciaux du Canada.

Amérique du Nord

(Les conditions d'accès offertes par les États-Unis dans le cadre de l'AGCS ne sont pas aussi libérales que celles prévues dans l'Accord de libre-échange nord-américain.)

États-Unis

- Les États-Unis ont pris des engagements dans tous les sous-secteurs des services environnementaux, y compris les autres services environnementaux : a) les services d'épuration des gaz d'échappement, b) les services de réduction du bruit, c) les services de protection de la nature et de paysages et d) les autres services environnementaux non classés ailleurs.
- Dans chacun de ces sous-secteurs, les engagements pris par les États-Unis se limitent aux activités suivantes : a) mise en place et installation de services nouveaux ou existants de nettoyage de l'environnement, de réhabilitation, de prévention et de surveillance, b) mise en oeuvre de services de contrôle de la qualité de l'environnement et de réduction de la pollution, c) entretien et réparation de systèmes liés à l'environnement et d'installations non visés par les engagements pris par les États-Unis à l'égard de l'entretien et de la réparation du matériel, d) services d'enquête, d'évaluation et de surveillance environnementale sur place, e) services de collecte d'échantillons, f) formation sur place ou dans les installations et g) services conseils liés à ces activités.
- Rien dans cette offre qui touche aux transports ne doit être interprété comme remplaçant les engagements actuels des États-Unis en matière de transports ou les exemptions connexes au principe de la nation la plus favorisée.
- Les États-Unis n'ont assujetti leurs engagements à aucune restriction, sauf que l'accès au marché pour la présence des personnes physiques n'est pas lié à moins d'indication contraire dans la section horizontale.

Amérique du Sud et Amérique centrale

- Voici les pays qui ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services environnementaux : *Colombie, Équateur, El Salvador, Gambie et Panama.*
- La Colombie a pris des engagements à l'égard des services de protection des paysages et des autres services de protection de l'environnement non classés ailleurs.
- L'Équateur a pris des engagements dans tous les sous-secteurs des services environnementaux, y compris les autres services environnementaux.
- Le El Salvador a pris des engagements uniquement à l'égard des autres services environnementaux.
- La Gambie a pris des engagements à l'égard des services de traitement des eaux usées et d'élimination des déchets.
- Le Panama a pris des engagements à l'égard des services d'épuration des gaz d'échappement, de réduction du bruit et de protection de la nature et des paysages.

- Outre le El Salvador, les pays d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale ont assujetti leurs engagements à relativement peu de restrictions; la seule limitation est que la présence des personnes physiques demeure non liée, sauf indication contraire dans la section horizontale.
- Le El Salvador demeure non lié en ce qui a trait à la prestation transfrontière, la consommation à l'étranger et la présence de personnes physiques. L'accès au marché est limité aux personnes qui présentent une demande de concession ou de licence aux autorités municipales afin d'offrir des services d'élimination des déchets; les demandeurs doivent être domiciliés au El Salvador. Le traitement national en ce qui a trait à la présence commerciale demeure non lié.

Union européenne

- Voici les pays qui ont pris des engagements à l'égard des services environnementaux : *Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Espagne, Suède et Royaume-Uni.*
- Ces pays ont pris des engagements à l'égard des services de traitement des eaux usées, d'enlèvement des déchets et d'hygiène publique et des services semblables. Les engagements à l'égard des autres services environnementaux sont limités aux sous-secteurs suivants : services d'épuration des gaz d'échappement, services de protection de la nature et des paysages et autres services de protection de l'environnement non classés ailleurs.
- La prestation transfrontière de ces services demeure non liée parce que ceux-ci ne sont pas jugés techniquement faisables.
- La seule autre restriction est que la présence des personnes physiques demeure non liée sauf indication contraire dans la section horizontale.

Autres pays européens (y compris l'Europe de l'Est)

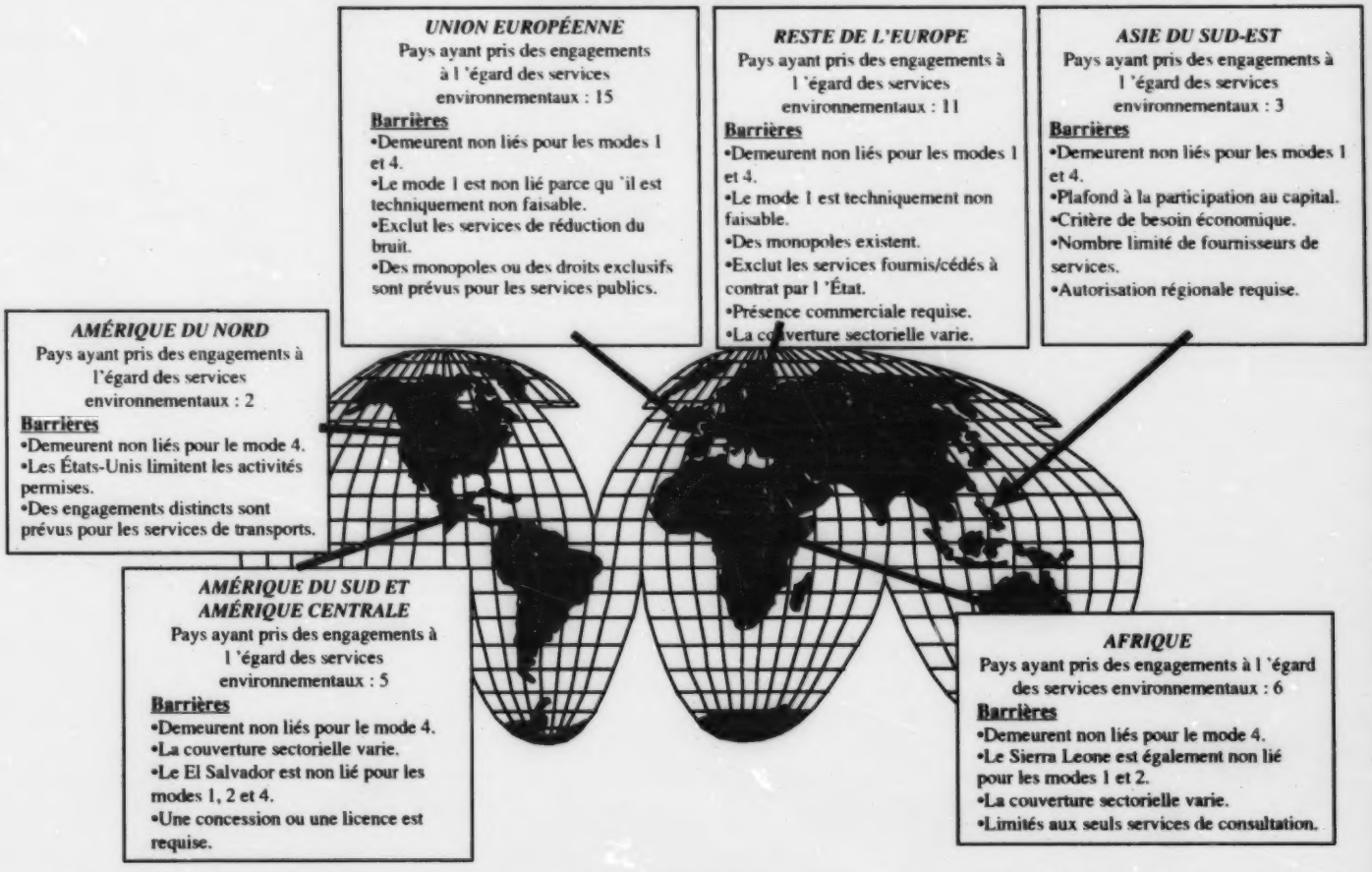
- Voici les pays qui ont pris des engagements à l'égard des services environnementaux : *Bulgarie, République tchèque, Hongrie, Islande, Liechtenstein, Norvège, Pologne, Roumanie, République slovaque, Slovénie et Suisse.*
- La Suisse, l'Islande, la Norvège et le Liechtenstein ont pris des engagements dans tous les sous-secteurs des services environnementaux.
- La Bulgarie a pris des engagements dans tous les sous-secteurs, sauf celui des autres services de protection de l'environnement.
- La République tchèque, la Slovénie et la République slovaque ont pris des engagements à l'égard des services de traitement des eaux usées, d'élimination des déchets et d'hygiène publique et des services semblables.
- La Hongrie a pris des engagements à l'égard des services d'élimination des déchets, des services d'hygiène publique et des services semblables.

- La Pologne a pris des engagements à l'égard des services de surveillance environnementale, des services conseils liés à la protection de l'environnement, des services d'épuration des gaz d'échappement et des services de réduction du bruit.
- La Roumanie a pris des engagements à l'égard de tous les autres services environnementaux : épuration des gaz d'échappement, réduction du bruit, protection de la nature et des paysages et autres services de protection de l'environnement non classés ailleurs.
- La Bulgarie, la Suisse, la Slovénie, le Liechtenstein et l'Islande demeurent non liés en ce qui a trait à la prestation transfrontière de services environnementaux en raison d'un manque de faisabilité technique. Ces pays demeurent également non liés en ce qui a trait à la présence des personnes physiques, sauf indication contraire dans la section horizontale.
- La Norvège, la République slovaque et la République tchèque demeurent non liées en ce qui a trait à la prestation transfrontière de services environnementaux. La présence des personnes physiques est également non liée sauf indication contraire dans la section horizontale.
- En Pologne, en Hongrie et en Roumanie, la seule restriction est que la présence des personnes physiques demeure non liée sauf indication contraire dans la section horizontale.
- En Bulgarie, les engagements n'englobent pas les services environnementaux fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental (c.-à-d. les services de réglementation, d'administration et de contrôle assurés par l'État ou les organismes municipaux). Les engagements ne s'appliquent pas aux services liés à la collecte, au transport, à l'entreposage, à l'utilisation secondaire, au recyclage, à la restauration, à l'utilisation dans la production d'énergie et de matériaux et à l'élimination des déchets dangereux, des rebuts et des substances.
- En Slovénie, des services d'utilité publique existent, mais les droits de concession peuvent être accordés à des exploitants privés établis en République de Slovénie.
- En Norvège, en Suisse et au Liechtenstein, les engagements n'englobent pas les fonctions de services publics peu importent qu'elles soient la propriété des administrations locales, régionales ou centrales ou qu'elles soient exploitées ou cédées à contrat par ces administrations.
- En Suisse, la présence commerciale est requise pour les services d'élimination des déchets. En outre, la Suisse demeure non liée en ce qui a trait à la présence commerciale pour ce qui est de l'exploitation des sites d'enfouissement des déchets.
- En Norvège, pour certaines activités d'élimination des déchets, il existe un monopole de fait. Il existe également un monopole de propriété gouvernementale pour les services de contrôle des gaz d'échappement des voitures et des camions; en outre, ces services doivent être offerts par une entité à but non lucratif.
- Au Liechtenstein, la présence commerciale est requise pour les services d'élimination des déchets et d'hygiène publique et les services semblables. Le Liechtenstein demeure non lié en ce qui a trait à la présence commerciale pour l'exploitation de sites d'enfouissement des déchets.

Asie-Pacifique

- Voici les pays qui ont pris des engagements à l'égard des services environnementaux : *Japon, Corée et Thaïlande.*
- La Thaïlande et le Japon ont pris des engagements dans tous les sous-secteurs.
- La Corée a limité ses engagements aux services d'élimination des eaux usées, d'élimination des déchets industriels, d'épuration des gaz d'échappement et de réduction du bruit (autres que les services liés à la construction), ainsi qu'aux services d'évaluation des impacts environnementaux.
- Le Japon demeure non lié en ce qui a trait à la prestation transfrontière des services environnementaux en raison d'un manque de faisabilité technique. Aucune limite n'est imposée au traitement national de la présence commerciale sauf indication contraire dans la section horizontale. Le Japon demeure également non lié en ce qui a trait à la présence des personnes physiques sauf indication contraire dans la section horizontale. En outre, le nombre de licences accordées à des fournisseurs de services d'élimination des huiles usées en mer à partir de navires peut être limité.
- En Corée, la présence des personnes physiques demeure non liée sauf indication contraire dans la section horizontale. L'accès au marché des services de traitement des déchets et des eaux usées fournis au delà des frontières demeure également non lié. Le nombre de fournisseurs de services de traitement des eaux usées est plafonné à 25. Pour les services d'élimination des déchets industriels, l'établissement d'une présence commerciale est assujettie à un critère de besoins économiques. Les fournisseurs de services de collecte et de transport des déchets peuvent exploiter une entreprise uniquement dans la sphère de compétence autorisée par le Bureau régional de l'environnement concerné.
- La Thaïlande a réparti ses engagements en trois catégories de services environnementaux. La première englobe les services de consultation environnementale pour les systèmes d'égouts, l'élimination des déchets, la gestion des déchets dangereux, la gestion de la pollution atmosphérique et du bruit et les services d'hygiène et autres services de gestion environnementale. La seconde catégorie englobe les services de protection de l'environnement et de réduction de la pollution environnementale. La troisième catégorie englobe la fourniture de services de traitement des eaux usées (y compris les systèmes de traitement des effluents industriels), l'élimination des déchets (y compris la gestion et l'incinération des déchets dangereux), les services d'hygiène publique et les services semblables, ainsi que les autres services environnementaux. Les trois catégories sont assujetties aux restrictions suivantes : a) l'accès au marché des personnes physiques est limité selon les dispositions de la section horizontale, b) le traitement national de la présence commerciale est accordé aussi longtemps que la participation étrangère au capital ne dépasse pas 49 p. 100 et c) la présence commerciale est assujettie à certaines restrictions précisées dans la section horizontale. En outre, la Thaïlande demeure non liée en ce qui a trait à la prestation transfrontière de la troisième catégorie de services.

Figure 6
SERVICES ENVIRONNEMENTAUX
Restrictions aux engagements pris dans le cadre de l'AGCS



Modes : 1) prestation transfrontière, 2) consommation à l'étranger, 3) présence commerciale, 4) présence des personnes physiques.

Tableau 2
PAYS AYANT PRIS DES ENGAGEMENTS DANS LE CADRE DU GATT À L'ÉGARD DE SERVICES ENVIRONNEMENTAUX

PAYS	Services de traitement des eaux usées	Services d'élimination des déchets	Services d'hygiène publique et services semblables	Autres services environnementaux			
				Services d'épuration des gaz d'échappement	Services de réduction du bruit	Services de protection de la nature et des paysages	Autres services de protection de l'environnement
Australie	x	x	x				
Bulgarie	x	x	x	x	x	x	
Canada	x	x	x	x	x	x	x
République centrafricaine							x
Colombie						x	x
République tchèque	x	x	x				
Équateur	x	x	x	x	x	x	x
El Salvador				x	x	x	x
Union européenne	x	x	x	x		x	x
Gambie	x		x				
Guinée	x		x				
Hongrie		x	x				
Islande	x	x	x	x	x	x	x
Israël	x	x	x	x	x		
Japon	x	x	x	x	x	x	x
Corée	x	x		x	x	x	x
Koweit	x	x	x				
Lesotho	x	x	x	x	x	x	
Liechtenstein	x	x	x	x	x	x	x
Maroc	x	x	x	x	x	x	x
Nouvelle-Calédonie		x					
Norvège	x	x	x	x	x	x	x
Panama				x	x	x	

Pologne				x	x		
Quatar	x	x	x	x	x	x	x
Roumanie				x	x	x	x
Rwanda			x				
Sierra Leone	x	x	x	x	x	x	x
République slovaque	x	x	x				
Slovénie	x	x	x			x	
Afrique du Sud	x	x	x	x	x	x	
Suisse	x	x	x	x	x	x	x
Thaïlande	x	x	x	x	x	x	x
Turquie	x	x	x				
Émirats arabes unis	x	x	x	x	x	x	x
États-Unis	x	x	x	x	x	x	x